

- Red Stripe ■ Zhujiang Beer ■ La Doria
- Sirma ■ Inbesa ■ Sanpellegrino
- Cadbury Schweppes ■ Maeil Dairy ■

smi now

Magazine 2008 01



Published by:

SMI S.p.A.
Marketing Dept.
Via Piazzalunga, 30
24015 San Giovanni Bianco (BG)
ITALY
Tel.: +39 0345 40111
Fax: +39 0345 40209
info@smigroup.it
www.smigroup.it

Contributors to this issue:

Red Stripe - Zhujiang Beer - La Doria
- Sirma - Inbesa - Sanpellegrino -
Cadbury Schweppes - Maeil Dairy

Printed in 13.000 paper copies

Available in:
Italian, English, French, Spanish,
Portuguese, Russian and Chinese.

Product pictures in this issue are shown
for reference only.

Dans cette é

INSTALLATION

- 4.** Jamaïque: Red Stripe
- 8.** Chine: Zhujiang Beer
- 14.** Italie: La Doria
- 20.** Turquie: Sirma
- 24.** Espagne: Inbesa
- 28.** Australie: Cadbury Schweppes
- 32.** Corée: Maeil Dairy

INNOVATION

- 34.** Fardeuse LSK: la compacte qui ne craint pas la compétition
- 40.** Etireuses-souffleuses SR: La réduction des coûts énergétiques est de série
- 44.** Automatisation: une interface de plus en plus facile à utiliser
- 48.** Smipack - Machines de conditionnement en L: la production des machines automatiques augmente

INFORMATION

- 54.** Expéditions: notre collaboration avec les leaders du transport dans le monde entier
- 56.** Solidarité au premier plan
- 58.** Résumé 2007: un coup d'oeil au marché
- 60.** Résumé 2007: Le groupe SMI croît au taux "chinois"
- 62.** Exhibitions: Une présence à 360°

Machines SMI vendues



SECTEUR DE LA BIÈRE
519



SECTEUR FOOD
346

SECTEUR EAU & CSD
2493



SECTEUR LAIT ET DERIVES
104



TECHNOLOGIE
AVANCÉE



FACILITE
D'USAGE



JUSQU'À 35 PPM
Paquets sous film
seul, découpe + film,
barquette + film

STRUCTURE
MODULAIRE

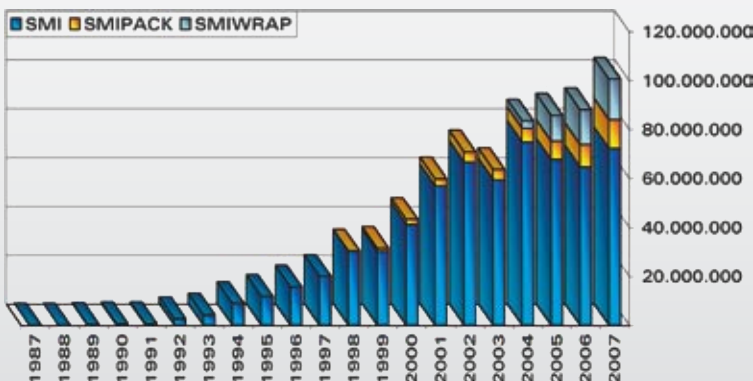


DIMENSIONS
RÉDUITES



>> **PAG.34**

CHIFFRE D'AFFAIRE (EURO)



RÉSUMÉ 2007:
Le groupe SMI
croît au taux
"chinois"

>> **PAG.60**

Red Stripe.



SECTEUR DE LA BIÈRE
Red Stripe
Groupe Diageo
Kingston, Jamaïque
» encartonneuse
SMI WP 450



■ L'histoire de Diageo commence au 18^e et au 19^e siècle, avec la création de certaines marques d'alcools parmi les meilleures et les plus reconnues. Au 20^e siècle il y a eu l'expansion, l'innovation et la diversification et au 21^e siècle, le Groupe acquiert une grande notoriété dans le monde des affaires bien connu, confirmant sa position d'un des principaux producteurs mondiaux de boissons de qualité (alcools, vins et bière) commercialisées dans plus de 180 pays. Parmi les principales marques du groupe les alcools Jonny Walcher, J&B, Baileys, etc., les bières Guinness, Red Stripe, Senator Keg, etc.



Red Stripe®

A BRIEF HISTORY...

■ La société Red Stripe fait partie du groupe Diageo depuis 1993, mais son histoire commence en 1918 par une "simple rencontre". Un matin deux jeunes gens se rencontrent dans les bureaux de West Indies Mineral et Table Water Company à Kingston, en Jamaïque.

"Mon nom est Thomas Hargreaves Geddes," dit le nouvel arrivé. L'autre sourit "Enchanté de faire votre connaissance. Je suis ici depuis peu, je m'appelle Eugene Desnoes."

Pour la première fois, Desnoes and Geddes (voir photo) se serrent la main: cela a été le début d'une collaboration extraordinaire, qui a créé le monde Red Stripe Lager, la plus grande bière Jamaïcaine. En effet Red Stripe est la marque commerciale de "Desnoes & Geddes Limited" et c'est la marque principale de la société.

Depuis ce jour, Red Stripe Lager a représenté la longue et riche histoire de la Jamaïque, sa musique et l'"étiquette" de DIY (do it yourself) née avec les anarcho-punk. La bière est devenue le symbole de la bonne musique et de l'esprit de rébellion des

jeunes. Cette association a été cimentée au Royaume Uni dans les années 70, avec la naissance des courants reggae, punk et ska (genres musicaux originaires de la Jamaïque). Aujourd'hui encore Red Stripe est un sponsor important de ces événements, y compris le festival annuel "Reggae Sumfest".





NOW
THAT'S
WELL
COLD.

Red Stripe

The World's Coolest Beer Company.

■ Faire partie du groupe international Diageo a été très important pour la distribution internationale de Red Stripe et Dragon Stout. On a aussi ajouté la nouvelle Red Stripe Light Red Beer. La bière Red stripe est actuellement exportée aux Etats-Unis, au Canada, dans les Caraïbes, en Australie, au Japon et dans trois pays européens. Dans ce contexte d'expansion les investissements productifs auxquels a participé SMI ont été fondamentaux.

Au début le client désirait rénover l'installation existante, et dans cette première phase SMI a participé en fournissant une ligne de convoyeurs pour pouvoir augmenter les accumulations de la ligne existante.

Dans l'optique de l'entreprise en continuelle expansion, il a été fondamental de compléter ce projet en installant une nouvelle ligne de production. A l'intérieur de cette ligne on a inséré une encartonneuse de la série wrap around, modèle WP 450 équipée d'un dispositif d'insertion de croisillons, ainsi qu'une ligne de convoyeurs pour produits en vrac ou conditionnés. La caractéristique fondamentale est la flexibilité de la ligne et de l'emballage final car la machine conditionne différents types de bouteilles (en plus de la bière Red Stripe, on conditionne

les bouteilles de la Dragon, Guinness, Malta et Smirnoff Ice) tant comme produits en vrac qu'en cluster et basket. Le produit en vrac est conditionné en cartons wrap around munis de croisillons pour préserver la qualité de la bouteille même pendant le transport. L'activité commerciale de la société Red stripe est en effet tournée vers le marché national et aussi international: dans ce contexte il est donc fondamental de protéger les qualités de l'emballage pour que le produit soit de grand impact à l'intérieur de la grande distribution et assurer au client la même image que la société a acquis à l'intérieur de la Jamaïque. Par contre le produit en cluster et basket est emballé en cartons wrap around dans le format classique 4x6. Le projet a été satisfaisant pour les deux partenaires; depuis le



début les prémisses pour comprendre les exigences du client ont été créées, tant en termes de layout que d'efficacité productive, pour pouvoir ainsi fournir à Red Stripe non seulement

une machine avec sa ligne de convoyeurs mais aussi un service et un engagement de partenariat sans obligations temporelles.

▪ LE MARCHE DE LA BIÈRE - Comment satisfaire les clients dans un marché dynamique et en augmentation continue

Le marché de la bière évolue rapidement, en marquant une augmentation de la consommation par personne et en créant des opportunités intéressantes tant dans un marché consolidé que dans des régions aux potentialités économiques émergentes. Dans le cadre de ce dynamisme le panachage de différents facteurs devient fondamental: les choix des consommateurs, les stratégies de marketing, les politiques de marque et des idées innovantes tant en ce qui concerne le produit que l'emballage. La compétitivité des entreprises se base toujours plus sur la flexibilité et la rapidité de l'adaptation aux demandes du marché et sur l'efficacité productive. L'expérience de SMI dans ce secteur ajouté à une grande flexibilité pour satisfaire les demandes les plus variées des clients sont les prémisses pour une partnership de succès.

Zhujiang Beer.



SECTEUR DE LA BIÈRE

Zhujiang Beer
Groupe Inbev
Guangzhou, Chine
>> encartonneuse
SMI WP 450



■ INBEV GROUP

Inbev est le leader mondial dans la production de bière avec 13.3 milliards d'euros de chiffre d'affaire en 2006. Il est présent tant dans les marchés développés que dans les marchés en voie de développement, en commercialisant ses produits dans plus de 180 pays, directement avec ses propres unités opérationnelles ou bien à travers des accords sur licence. Stella Artois et Beck's sont seulement certaines des marques qui unissent les consommateurs de tout le globe, le portefeuille de Inbev comprend des marques célèbres comme Leffe, Brahma, Staropramen et Hoegaarden, en plus des 200 marques locales produites dans le monde entier.





■ UN PEU D'HISTOIRE...

L'histoire des bières chinoises a environ 900 ans, avec de récentes découvertes archéologiques qui montrent des villages chinois qui produisent de la bière comme boisson alcoolisée à petite échelle individuelle, avec un processus productif semblable à celui de l'antique Egypte et de la Mésopotamie. La bière chinoise, qui au début, n'était connue qu'en Chine, est en train de connaître au cours de ces dernières décennies, un développement international. Guangzhou Zhujiang Beer Group Company Ltd. a été constituée en 1985 sous l'égide de Inbev et actuellement elle se classe parmi les 3 principales marques de bière connues en Chine et c'est la seconde en terme de ventes.



Zhujiang Beer

La bière "du Sud"

■ Un détail curieux est l'origine du nom "Zhujiang Beer", qui se prononce "Joo Jung Beer" et qui traduit en anglais signifie "Pearl River Beer". Pearl River (Fleuve des Perles) est le troisième plus grand fleuve de la Chine après le Yangtze et le Fleuve Jaune. La société Zhujiang se situe en effet dans le Sud de la Chine, dans la ville de Guangzhou, qui se trouve dans le delta du fleuve Pearl dans la province de Guangdong, région connue pour ses préparations culinaires et son style gastronomique. L'unité productive de Guangzhou est reconnue comme le plus grand site de production de bière du monde; le nombre de bouteilles consommées

chaque heure est incroyable: 48,000!

La production de la société couvre 50% des besoins de la région et 80% de la demande dans la ville de Guangzhou. Dans le groupe de Zhujiang Beer on compte aussi un certain nombre d'industries moins importantes qui ont permis au groupe d'atteindre les meilleures positions dans une période de temps très courte. Appelée "Bière du Sud" elle est très connue et on la trouve dans tout le pays et dans les régions asiatiques voisines, elle gagne des parts d'exportation dans des marchés internationaux comme la Grande Bretagne, la Suède, les USA, la France et l'Australie et récemment aussi au Canada.

La Chine à haute vitesse

Un défi à gagner grâce à la partnership de SMI



■ Dans un marché compétitif comme le marché chinois, Zhujiang Brewery a su affronter les évolutions de la demande et consolider la qualité de son produit même bien au-delà des frontières de la Chine. L'année 1985 qui a marqué le début d'une longue histoire n'est pas très loin, et pourtant Zhujiang Brewery

peut aujourd'hui vanter une position de leader, tout en continuant à faire face aux défis du marché pour consolider son succès. Des défis qu'elle affronte grâce à un centre technologique de haut niveau qui a amené l'entreprise à utiliser des équipements internationaux à technologie de pointe. C'est

ici que naît le partenariat avec la société SMI.

En effet Zhujiang Brewery est un client historique de SMI, car sa première commande d'une encartonneuse wrap around remonte à 1999. Le succès croissant de vente a marqué le début de l'expansion que nous connaissons actuellement et a amené l'entreprise à investir dans de nouvelles lignes de production, à l'intérieur desquelles on compte plus de 20 machines SMI.

L'année 2008 est l'année du grand défi que Zhujiang veut gagner avec SMI. Comme un athlète qui s'entraîne pour gagner "la médaille d'or" aux Jeux Olympiques de Pékin 2008, Zhujiang se prépare au grand défi compétitif: produire 72.000 bouteilles à l'heure dans une seule ligne de production, et réaliser différentes typologies de



conditionnements (fardeaux sous film, multipacks avec découpe entourante ou bien en cartons wrap around). D'où la décision de l'entreprise d'installer deux nouvelles lignes de production dans l'établissement de Guangzhou et une seconde

dans l'établissement de Zhanjiang. Comment le plus grand site de production de bière du monde se prépare-t-il à ce défi? Nous l'avons demandé à Monsieur Luo Zhijun, Vice directeur général de Zhujiang Brewery



▪ LA PAROLE AU CLIENT - Interview à M. Luo Zhijun



Jack Lee, area manager de SMI China, a rencontré le vice-directeur général de Zhujiang Beer, M. Luo Zhijun (dans la photo, à gauche)

Quels sont les facteurs qui vous ont amené à investir dans deux nouvelles lignes dans les établissements de Guangzhou et de Zhanjiang?

“Ces deux nouvelles lignes de production sont fondamentales pour la mise en bouteille de notre bière (draft beer). Dans l'établissement de Guangzhou nous avons réalisé la ligne de cannettes la plus rapide de Chine, elle atteint une production de 72.000 CPH. Les dimensions de la population et la consommation croissante par personne de cette boisson ont provoqué une énorme croissance de l'industrie de la bière: ces facteurs ont poussé notre entreprise à ajouter ces nouvelles lignes de production à haute vitesse pour satisfaire la demande croissante du marché. Nous prévoyons que les nouvelles lignes peuvent satisfaire la demande de bière en cannette pour les 2 ou 3 prochaines années.

D'autre part, nous avons investi dans une ligne de mise en bouteille de 50.000 BPH dans l'établissement de Zhanjiang, qui se trouve dans la partie ouest de Guangdong. La production de Zhujiang Beer Zhanjiang devra couvrir le marché de la partie ouest de Guangdong, Hainan, Guangxi et Guizhou. En effet l'actuelle capacité productive de l'établissement de Zhanjiang n'est pas suffisante pour satisfaire la demande de ces régions et nous espérons que la mise en fonction de la nouvelle ligne de production à haute vitesse améliorera notre fourniture. En résumé, la demande élevée de marché a été la raison principale qui a inspiré nos investissements dans ces deux nouvelles lignes, qui seront mises en service avant la saison d'été 2008 et qui amélioreront notre fourniture.”

Quel est le challenge de 2008 que Zhujiang Brewery veut gagner?

“En 2008 la production totale de Zhujiang Beer dépassera les 15 millions de hl et commencera son escalade pour se situer parmi les “top 10” de l'industrie chinoise de la bière.





M. Luo Zhijun, vice-directeur général de Zhujiang Beer

Actuellement Zhujiang Beer a 10 établissements de mise en bouteille opérationnels, qui se trouvent presque tous à l'intérieur de la province de Guangdong. En 2008-2009 Zhujiang Beer veut s'étendre à l'étranger aussi: l'objectif immédiat est de réaliser deux nouveaux établissements de mise en bouteille, un dans la province de Hunan et l'autre dans la province de Guangxi, avec une capacité productive de 40.000 bph."

SMI est un fournisseur historique de Zhujiang, avec 20 machines installées plus 8 qui seront livrées sous peu. Qu'attend Zhujiang Brewery de cette fourniture de SMI?


"Oui, de nombreuses machines SMI fonctionnent

chez Zhujiang Beer; la première WP installée remonte à 1999. Après cette coopération de longue durée nous pensons que SMI est un très bon partenaire commercial. Zhujiang Beer croit fermement dans les équipements SMI. C'est pour cette raison que nous avons acheté les fardeuses SMI à haute vitesse et la suremballeuse multipack de la série MP pour nos nouvelles lignes de cannettes, bien que nous n'ayons pas d'expérience avec ce type de machines. Zhujiang Beer espère que la fourniture SMI l'aide à conserver le rendement élevé des nouvelles lignes et à offrir au marché une grande variété d'emballages secondaires: fardeaux sous film seul ou avec plaque


plate en carton, multipack avec découpe enroulante et boîtes en cartons."

Comment SMI a-t-il contribué au succès de Zhujiang Beer?

"Zhujiang Beer est une marque célèbre en Chine et Zhujiang Beer Corporate est un des premiers groupes chinois actifs dans le marché de la bière et le plus grand producteur du Sud de la Chine. Les machines SMI ne nous ont pas seulement aidé à atteindre, puis à consolider notre position actuelle sur le marché, mais elles ont augmenté le rendement de nos lignes, en améliorant l'image de notre produit grâce à la grande variété d'emballages que nous pouvons réaliser."



Protection and Diagnostic.




Command and Signalling.

A full range of solutions for over 100 years.



Control and Protection.



Control and Visualisation.

Moeller Electric S.r.l. - Via Giovanni XXIII, 43 - 20090 Rodano MI
Tel. 02.95950.1 - Fax 02.95950.400
e-mail: info@moeller.it - Internet: <http://www.moeller.it>
Moeller GmbH
e-mail: info@moeller.net - Internet: <http://www.moeller.net>

MOELLER 

We keep power under control.



La Doria

SECTEUR FOOD
La Doria
 Groupe La Doria S.p.A.
 Salerno, Italie
 >> multi-emballeuse
 SMI MP 200

■ C'est un groupe leader dans la production et la commercialisation de dérivés de la tomate, de légumes et de pâtes en boîte, de jus de fruits et de boissons à base de fruits et d'autres produits complémentaires; il est présent dans les chaînes les plus importantes de la Grande Distribution et du Discount en Italie (29% de son chiffre d'affaire) et à l'étranger (71%), surtout en Europe du Nord.

Le Groupe est le premier producteur italien de légumes en boîte et le second producteur de dérivés de la tomate, et de jus de fruits. L'entreprise est depuis toujours très attentive aux exigences de ses clients, et grâce

à son expérience de cinquante ans et à sa grande flexibilité, elle peut satisfaire les besoins en tous genres, en personnalisant les recettes, le packaging et le service. Pour proposer un "packaging" innovant et d'effet, qui représente au mieux les marques du groupe, la Doria fait confiance à l'expérience de SMI.

■ Les sites de production

La première usine du groupe se trouve à Angri (Salerno), d'où la famille Ferraioli a commencé son activité dans la lointaine année 1954. C'est ici qu'on produit les tomates, les légumes, les jus de fruit, les macédoines et les pâtes



en boîtes.

Dans l'usine de Sarno (Salerno) on produit des conserves de tomate, des sauces cuisinées en pots de verre, des jus de fruit, du thé en bouteille en PET et en emballages métalliques pour les besoins du groupe. A Sarno on a installé des lignes de conditionnement à l'avant-garde. Récemment on a installé une ligne pour produire la pulpe de tomate conditionnée dans un format de 390 g en *combisafe*® (nouveau packaging en carton retortable). La Doria utilisera la même ligne pour lancer pour la première fois en Italie la production de légumes biologiques.

Les autres sites de production du groupe se trouvent à Fisciano (Salerno), Faenza (Ravenna) et Lavello (Potenza). Dans l'établissement de Fisciano on produit des tomates pelées et des pulpes biologiques principalement destinées aux marchés étrangers comme le Japon, les pays Scandinaves et la Grande Bretagne. A Faenza on produit des purées de fruit, tandis que l'usine de Lavello s'occupe de la production de grands formats destinés au catering, en plus des purées de fruit.

▪ CONNAITRE LA TOMATE: un produit important pour l'économie italienne

La tomate est un des principaux ingrédients de la cuisine italienne. Goûteuse, simple, digeste, elle a peu de calories et est très riche en vitamines et en sels minéraux comme le potassium: toutes ces caractéristiques qui ont fait son énorme succès.

L'utilisation de la tomate, ou de ses dérivés, est tellement répandue qu'il semble impossible d'imaginer que la pizza, les pâtes et tant d'autres plats soient nés et aient vécu longtemps sans sa présence, tout comme il semble étrange que la tomate ne soit pas née dans le bassin de la Méditerranée, mais en Amérique du Sud, dans les régions tropicales et sub-tropicales du Pérou et de l'Equateur, et que seulement dans une période relativement récente elle soit devenue un aliment roi de la cuisine italienne.

Selon certains savants, le nom anglais "tomato" dérive de l'atzèque "xitomate" ou "zitomate", tandis que selon d'autres il dérive de "tomati", nom avec lequel certaines populations indigènes du Mexique appelaient les fruits de la plante de tomate dont ils se nourrissaient. Au XVI siècle la tomate, tout d'abord considérée comme une plante médicinale, est entrée dans la cuisine italienne, on lui donna le nom de "pomme d'or" ou "pomo d'oro" et elle fut utilisée surtout pour orner les balcons.

Peu après nous avons assisté à l'évènement de l'industrie de la transformation de la tomate, qui aujourd'hui représente une des plus importantes réalités de l'économie italienne. Le marché italien des dérivés de la tomate a connu ces dernières années une importante diversification de la demande, et aujourd'hui les produits qui composent la gamme de la tomate peuvent être subdivisés en concentrés, tomates pelées, purée, pulpe, sauces prêtes à l'emploi et tomates cerise de Pachino.

Le processus de diversification a englobé aussi les industries de l'emballage, qui doivent être toujours prêtes à offrir aux clients du secteur, des équipements capables de satisfaire les demandes les plus variées du marché.



L'autre emballage.

Outre la cannette et le verre



■ Les sociétés du groupe

Les sociétés LDH et EUGEA font partie du groupe. LDH (La Doria Ltd) est une société anglaise, active dans la commercialisation de dérivés de la tomate et de fruits, de légumes, de thon et de saumon en boîte et d'autres produits. La société représente le bras opérationnel de la société chef de groupe en Grande Bretagne pour fournir directement les grandes chaînes de la Distribution anglaise sans faire appel à des intermédiaires. Aujourd'hui la Société anglaise a une position importante dans le marché surtout en ce qui concerne les dérivés de la tomate et des fruits de marque private labels. Eugea Mediterranea SpA, localisée à Lavello (Potenza), est une société active dans la production de dérivés de la tomate et de purées de fruit.

■ Les stratégies compétitives de La Doria ont pour objectif le renforcement de sa position et l'innovation du produit avec de nouveaux formats et packaging. De 1995 à aujourd'hui, SMI a compris les évolutions du marché et a pu fournir à La Doria la typologie de machines pour le conditionnement secondaire pour satisfaire toutes les exigences de production du moment. Dans les établissements de la société 14 machines d'emballage de typologie différente (formeuses de barquettes, fardeleuses à moyenne et à haute vitesse, suremballeuses avec découpe entourante) sont installées, pour répondre aux demandes d'un packaging innovant et attractif, qui attire l'attention des utilisateurs. En ce qui concerne la suremballeuse avec découpe entourante on a récemment installé une MP 200 pour l'usinage des conserves de tomates en *combisafe*® de 390 g. Le produit est emballé en multipack 1x2, 1x3 et 2x2 d'un aspect graphique plaisant, à fort impact visuel. Les paquets qu'on peut réaliser avec les suremballeuses MP sont aussi faciles à manipuler, à ouvrir et à stocker et



■ LA DORIA EN CHIFFRES

En 2007, La Doria a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de plus de 406,6 millions d'Euros, dont 29% dérive du marché domestique et le reste des marchés internationaux, surtout de l'Europe du Nord.

Les ventes consistent de 27,5% de la ligne de fruits, de 29,6% de la ligne « rouge », de 19,3% de la ligne légumes et pâtes en boîte. Les « autres ventes » (essentiellement relatives aux produits commercialisés par la société contrôlée LDH - La Doria Ltd) représentent 23,6% du chiffre d'affaires.

85% des profits du Groupe dérive des produits "private labels", vendus surtout à l'étranger (parmi les grandes chaînes de distribution, on peut compter des clients tels que Sainsbury, Tesco, Aldi, Hahold, Danske Supermarket, Carrefour, Auchan, Coop Italia, Conad, PAM, ICA, etc.); le reste des profits (le 15%) dérive des produits de la marque La Doria, Vivi G et des produits discount La Romanella, vendus presque exclusivement sur le marché italien dans la formule copacking.

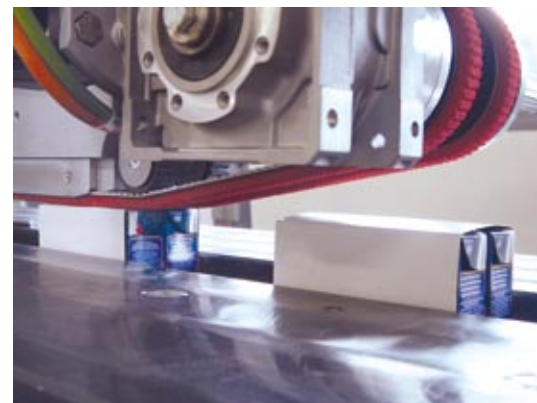
La Doria est producteur pour quelques-unes des principales marques leaders italiennes et internationales, parmi lesquelles Star, Santarosa-Unilever, Coca Cola, Heinz, Mutti, Kagome.

garantissent une protection optimale du produit, grâce à la possibilité d'appliquer des ailettes externes en contraste.

La suremballeuse MP 200 satisfait parfaitement les exigences de production de la ligne dont la vitesse nominale est de 14.400 bph.

La Doria a choisi de proposer le *combisafe*[®] pour répondre au changement des habitudes d'achat du consommateur, qui préfère des récipients

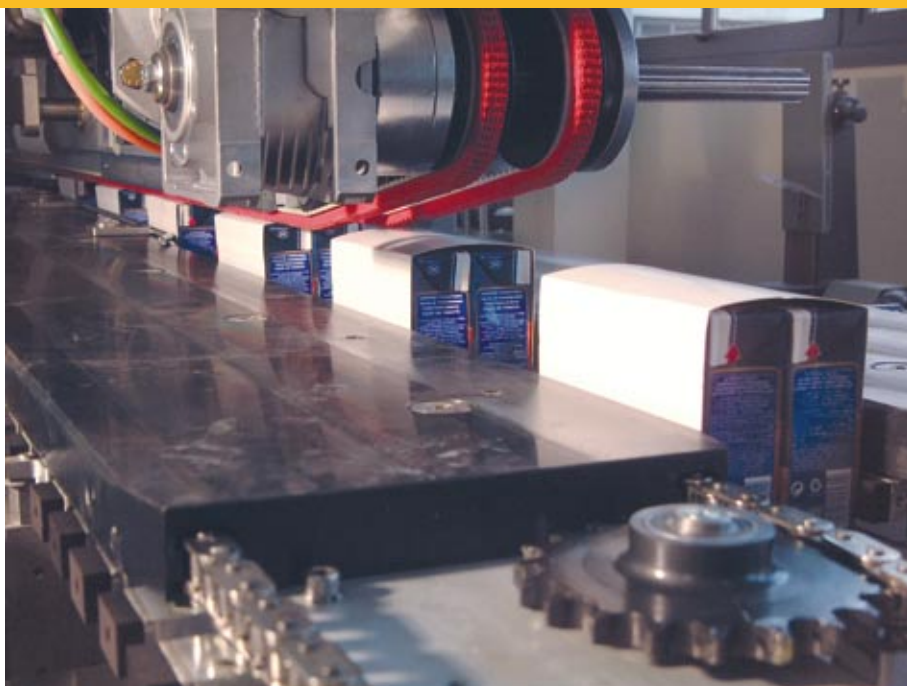
nouveaux, pratiques, d'ouverture facile et avec une forte image de qualité et de fraîcheur. Le nouveau récipient, emballé par la MP 200, est très innovant, il garantit une grande qualité du produit et se présente comme une alternative aux boîtes traditionnelles en fer-blanc et aux pots en verre. Avec le *combisafe*[®] La Doria veut aussi offrir à la Grande Distribution un packaging qui présente de gros avantages logistiques, comme l'optimisation des espaces dans les rayons et



des coûts de transport et de stockage.

La gamme de produits proposés par La Doria en Combisafe comprendra en plus des dérivés de la tomate, les légumes, les soupes, les sauces cuisinées et les plats cuisinés dans divers formats.

Les avantages de ce nouveau packaging sont nombreux, tant pour le commerce que pour les consommateurs.



combisafe®

Avantages pour le producteur

1. Il capture l'attention du consommateur: son emballage à fort impact visuel rend le produit attractif, il favorise l'acte d'achat émotionnel et est facilement reconnaissable dans les rayons.

2. Il offre des avantages logistiques: il optimise non seulement les coûts logistiques (+80% de produit par palette par rapport au verre et +15% par rapport à la boîte) mais aussi l'espace dans le rayon (+50% d'espace rayon: 12 *combisafe*® contre 8 boîtes standard) et il est plus facile à superposer et à stocker.

3. Il est caractérisé par un haut degré de flexibilité soit en termes de volume (de 200 à 500 g) qu'en termes de portefeuille produits.



Avantages pour les consommateurs

1. Packaging pratique, rapide et avantageux: il peut être conservé au frigo sans besoin de transvaser le produit, il est partiellement refermable et ne laisse pas d'odeurs. Lorsqu'il a été utilisé il peut être écrasé et occupe très peu d'espace dans la poubelle et peut être recyclé avec le papier dans le cadre du tri sélectif.

2. Packaging sûr et facile à ouvrir: il présente une ouverture facile, il ne demande pas d'ouvre-boîte et ne présente pas de risque de casse (comme les pots en verre) ou de blessure.

3. C'est un matériau éco compatible qui satisfait les exigences des consommateurs à respecter l'environnement, et aussi pour sa destination post-consommation.



**Raffreddiamo i punti caldi
con la massima naturalezza.**



ASKI refrigerazione s.r.l.

produce **macchine refrigeranti ecologiche** con gas HFC.
Macchine per la termoregolazione ed impiantistica nell'industria.
L'esperienza accumulata è il nostro patrimonio più importante, ma non solo.

ASKI Refrigerazione S.r.l.

produce **ecological refrigerant machines** with HFC gas.
Units for thermoregulation and plant engineering machines.
Our experience is our most important asset but not the only one.



Refrigeratore specifico per il settore soffiaggio e stampaggio del PET, ns. modello LCA/E - 2P che permette di avere due o più temperature dell'acqua di processo e di differenziare allo stesso tempo sia le portate che le pressioni agli utilizzi; questo sistema dà una costanza nella qualità dei particolari soffiati o stampati al massimo della produttività. Inoltre il gruppo si adatta alle condizioni climatiche più avverse, lavorando anche con temperature ambientali sino a 55°C. Ciò soddisfa il cliente ed il costruttore d'impianti, sia per la versatilità del frigorifero che per le contenute dimensioni della macchina.

Specific chiller for PET blowing and moulding field, our model LCA/E - 2 P allows to have two or more process water temperatures and to differentiate at the same time both flow rates and pressures to the process; this system gives a constancy in quality of the moulded or blown items at the max productivity. Moreover the unit suits the most adverse climatic conditions, working also with ambient temperatures up to 55°C. This satisfies the Customer and the system manufacturer, for both the chiller versatility and for the contained machines dimensions.



ASKI Refrigerazione S.r.l.

Via Brescia, 1/A
25014 Castenedolo (BS) Italy
Tel. +39 030.213.1092
Fax +39 030.213.1100
E-mail : info@aski.it

www.aski.it

Sirma.



SECTEUR EAU & CSD

Sirma
Sirmagrup
Bursa, Turquie
» étireuse-souffleuse 
SMI SR 4HC

Ci-dessus: le coucher de soleil sur le lac de Sapanca, là où la source de l'eau Sirma jaillit

■ SIRMAGRUP: UN PEU D'HISTOIRE

Malgré ses origines récentes, le groupe SIRMA a rapidement mis en marche un processus d'expansion, en augmentant ses capacités productives et en investissant dans des équipements technologiques avancés. Le premier établissement de production "Buron Tum Gida" a été construit à Bursa en 1991, où a commencé la production de l'eau commercialisée sous le nom de "SIRMA" et où actuellement s'effectue le conditionnement du produit en verre "Sirma soda". D'autres lignes de production pour la mise en bouteille de l'eau se trouvent à Sapanca, siège de la société "Kaynak Sulari ve Turizm". Puis, en 2002 la société Grup Soda Ve Mesrubat Paz a été fondée pour l'emballage du produit "Soda aux fruits" en bouteilles de verre, et constitue aussi une forte base pour le développement du groupe. En 2008 un nouvel établissement de 15000 m² sera bientôt terminé, non loin de l'actuelle source de Sapanca. A Sapanca, sur le mont Kartepe à 1800 m d'altitude, prend sa source une eau au goût et aux caractéristiques naturelles: l'eau Sirma. Mise en bouteille par des machines complètement automatiques, elle est distribuée dans toute la Turquie et à l'étranger, pour que tous puissent bénéficier de ses qualités.

■ Le marché des boissons

La consommation d'eau minérale augmente continuellement et on prévoit une ultérieure augmentation causée par les facteurs mêmes qui ont fait son succès actuel : tout d'abord la possibilité limitée de disposer d'eau courante de bonne qualité organoleptique, ajoutée aux intenses activités de marketing de la part des principaux groupes industriels et à l'orientation vers des styles de vie alimentaire qui privilégient la consommation naturelle et salubre.

Le segment des eaux "additionnées", c'est-à-dire aromatisées ou enrichies d'ingrédients précieux pour la santé comme les vitamines, l'oxygène, les extraits d'herbes etc. est en augmentation rapide.

Depuis quelques années la consommation des eaux plates gagne du terrain par rapport aux eaux gazeuses, tout en étant partiellement contrastée par de bons résultats pour les eaux légèrement gazeuses, à effervescence naturelle. En effet, les eaux plates, basent leur force sur leur capacité de satisfaire les exigences salutaires - qui sont en train de faire fortune - par rapport aux envies plus "voluptueuses" liées au goût.

Le PET représente le matériau utilisé par la majorité des entreprises, alors que le verre - très désavantagé tant en termes de prix que de coûts de gestion liés à l'habitude du vide consigné] - est employé dans le créneau des livraisons à domicile mais qui continue à baisser.



■ Quelques chiffres

SIRMA - Etablissement de Bursa

- 15.000** m²: la zone de production
- 90.000**: nombre de bouteilles/heure
- 5**: nombre de bouteilles
- 20**: les types d'emballage
- 10**: types de produits
- 21**: types de goût

KAYNAK SULAN VE TURIZM

- Etablissement de Sapanca

- 20.000** m²: la zone de production
- 90.000**: nombre de bouteilles/heure
- 7**: types de produits



■ Le Beverage en Turquie

Ce processus d'expansion continue a touché la Turquie, qui au cours des 15 dernières années a eu un développement "magmatique" qui l'a transformée en un pays ouvert aux échanges avec l'étranger, toujours plus proche des modèles occidentaux et avec un niveau de vie toujours plus élevé. L'ouverture du pays vers l'étranger a fait de la Turquie un interlocuteur fiable sur la scène internationale, où les opérateurs italiens se trouvent dans une position favorable car l'Italie n'est pas seulement considérée comme un "partenaire" commercial de premier ordre, mais aussi comme modèle culturel et de développement à imiter, en fournissant la technologie utile pour améliorer la production locale et internationale.

■ Sirmagrup

Le groupe Sirma distribue ses produits aux consommateurs sur le marché international, et de ce fait a obtenu une croissance continue du volume de ses exportations d'eau. Aujourd'hui, avec plus de 19 produits différents, SIRMA s'est affirmé à l'intérieur de la Turquie et a choisi un partenaire italien pour son entrée sur la scène internationale: la société SMI, qui depuis le début des années 2000 la suit dans ce développement innarrêtable.



- LA PAROLE AU CLIENT - M. Erol Karabacak, membre fondateur de la société Sirma, explique l'importance du choix du fournisseur dans un process d'expansion.



Depuis 1991 la société SIRMA a connu une période de continuelle expansion. Quels ont été les facteurs de ce succès?

“Tout d’abord nous avons su prendre les opportunités du marché au vol et proposer aux consommateurs une série de produits qui répondent à leurs attentes économiques, du point de vue de la santé et de produit naturel. Depuis le produit originaire qui est l’eau, notre gamme de production s’est enrichie au fur et à mesure avec des eaux aromatisées aux fruits (pommes, citron, fruits tropicaux et cerise) des eaux aromatisées additionnées de vitamines et enfin d’une série de boissons gazeuses enrichies avec de la vitamine C. Les consommateurs s’orientent en effet de plus

en plus vers ce segment qui correspond aux besoins d’une alimentation saine. Dans les années 2000 nous nous sommes trouvés devant une demande croissante du marché et dans ce contexte il était fondamental de faire des investissements de production supplémentaires et de choisir un fournisseur qui réponde non seulement à notre demande du moment, mais qui puisse nous suivre dans ce moment important de développement, pour répondre de façon adéquate à un marché en mouvance continue.”

Comment avez-vous affronté les demandes croissantes du marché?

“L’unique façon pour répondre aux demandes croissantes des consommateurs était d’investir plus dans les services de production. Les consommateurs d’eau et de boissons non alcoolisées s’orientent de plus en plus vers des emballages différents du verre: dans ce contexte, il a fallu installer une nouvelle ligne pour la production de bouteilles en PET avec un design particulièrement innovant. C’est à partir de ce moment que nous avons commencé notre collaboration

avec la société SMI, en introduisant dans notre établissement de Sapanca la souffeuse SR 8 pour pouvoir produire 12.000 bouteilles/heure. La société a bien reçu nos demandes et a immédiatement mis à notre disposition une équipe technique pour le développement de nos bouteilles de 0,33, 0,5 et 1,5 l. Après cette installation, qui date de 2004, notre partnership avec le groupe SMI a continué, consolidé par le choix de la nouvelle souffeuse SR 4HC pour la production de bouteilles en PET de 5 et 10 l et avec l’installation d’autres machines pour l’emballage secondaire dans les différents établissements du groupe SIRMA. Globalement, tant dans l’établissement de Sapanca que dans celui de Bursa une dizaine de fardeuses de la série SK et LSK sont opérationnelles, pour réaliser différents types d’emballages de





produits en PET et en verre. Pour le nouvel établissement de Sapanca, qui deviendra opérationnel en 2008, nous avons décidé d'installer une nouvelle SR 4HC pour produire des bouteilles de grande capacité et une fardeleuse de la série LSK 35F."

Quels ont été les facteurs qui ont consolidé ce partenariat?

"Sans aucun doute, le contact avec le fournisseur. Après la mise en fonction de la première souffleuse SR 8, nos contacts avec SMI ne se sont pas limités aux services traditionnels, comme la fourniture de pièces de rechange et les interventions de service

après-vente, mais ils se sont transformés en une approche dans le but de continuer et d'améliorer continuellement les performances de chaque machine, en garantissant leur fonctionnalité pendant tout leur cycle de vie. Le fournisseur s'est mis à notre disposition avec son staff, au début pour étudier nos besoins et pouvoir réaliser un produit répondant à nos demandes et à celles du marché, puis pour que nous puissions utiliser au mieux les installations à notre disposition et en tirer la plus grande efficacité possible. C'est seulement dans cette optique de collaboration continue que se crée un partenariat qui peut durer dans le temps."





Inbesa,



SECTEUR EAU & CSD

Inbesa
 Groupe Fuensanta
 Asturias, Espagne
 >> fardéleuse
 SMI SK 602T



■ Dans le nord de l'Espagne, dans la région d' Asturias, l'histoire et le développement économique ne font qu'un avec la beauté naturelle des bois et des lacs, avec le paysage caractéristique de montagne et avec la turbulence de l'océan. Les espaces naturels représentent l'orgueil de cette région autonome, qui tire les ressources de son développement économique de cette beauté naturelle. C'est de ce paysage non contaminé que se développe le principal secteur économique, celui des eaux minérales. Dans cette région se trouve en effet le siège d'importantes sociétés de mise en bouteille. Le Groupe Fuensanta est la plus

importante société asturienne en terme de chiffre d'affaires et le douzième producteur le plus important d'Espagne, avec 132,8 millions de litres mis en bouteille en 2006, dont 92,6 dans l'établissement Aguas de Fuensanta et le reste réparti entre les filiales Aguas de Orotana et Aguas de Font de L'Om. Entre 2005 et 2006 le groupe a augmenté sa production de 7,97%, en attribuant au Groupe Fuensanta une part de marché égale à 2,5 pour cent. Un autre groupe régional de grand développement est Inbesa (Innovaciones y Bebidas), contrôlé par la société Aguas de Fuensanta. L'établissement de Galea produit une



vaste gamme d'eaux, de boissons, de cidre, de jus de fruits et d'autres boissons de sa marque ou d'autres fabricants. Inbesa, qui compte parmi ses actionnaires l'Institut pour Le Développement Economique de la Principauté d'Asturie (Idepa), a été la première société espagnole à produire des eaux aromatisées au goût de fruit.

▪ SENSACIÓN ET VITALÍNEA packaging réalisé avec la fardeleuse SMI SK 602T



Ci-dessus:

*le site web Font Vella
www.fontvellasensacion.com
lie les propriétés
rafraîchissantes de l'eau
et des fruits au rythme de
la musique des "Garglings"*

L'eau qui porte le nom de Galea est actuellement commercialisée en Espagne et à l'étranger. A partir de 2005, dans l'établissement de Siero, Inbesa produit, sous la supervision de Font Vella-Danone, les eaux aromatisées Font Vella Sensación et les eaux fonctionnelles Vitalinea, qui auparavant étaient importées de France.

L'établissement de Inbesa a effectué d'importants investissements pour réaliser cette nouvelle ligne de mise en bouteille, ce qui suppose une innovation dans l'offre d'eau minérale en Espagne: en effet, il s'agit d'un type de produit, qui par ses caractéristiques est proche des boissons. Cette opération, réalisée en collaboration avec Font Vella (qui commercialise les produits Sensación et Vitalinea) démontre l'importance de Inbesa, aussi bien pour son expérience dans le secteur que pour le niveau de développement technologique et innovant atteint.

La nouvelle ligne, appelée Font Vella Sensación, est un produit à base d'eau additionnée d'arômes de



fruits. La formule, déjà commercialisée par Danone en France, Grande Bretagne et en Allemagne, a reçu une bonne réponse dans le marché espagnol.

Pour l'emballage des deux produits Sensación et Vitalinea, la société Inbesa a choisi d'installer une fardeuse SMI à double piste modèle SK 602 T dans sa ligne de production.

Les bouteilles en PET d'une capacité de 1,25 l sont conditionnées en multipacks 3x2 et 2x2 sous film seul et en fardeau 4x3 et 5x3 avec le support de plateaux d'une

hauteur de 130 mm, qui protège mieux le contenu du pack.

L'investissement réalisé a été satisfaisant pour les deux sociétés et a permis la production et commercialisation de cette gamme de produits qui plaisent à un nombre toujours croissant de consommateurs.

L'installation de la fardeuse SMI est le résultat d'un partenariat qui est né avec la création de Inbesa, fondée en 1995 comme société indépendante du Groupe Fuensanta. En effet

les premières machines livrées par SMI à la société espagnole remontent à 1996, avec d'autres investissements dans les années suivantes, dont une fardeuse pour l'emballage en barquettes + film et une formeuse de barquettes.

SMI a été capable de répondre aux changements du marché au quels Inbesa et les autres sociétés du groupe Fuensanta ont dû faire face, en proposant diverses solutions qui ont mis en évidence les différents aspects technologiques et le service après-vente.



Marché de l'eau

Sanpellegrino termine l'année avec un record d'un milliard de bouteilles



■ A Ruspino de San Pellegrino Terme (Bergamo), non loin du siège de production de la SMI, on a fêté le nouveau record de production dans l'établissement local de l'eau et des boissons du groupe Sanpellegrino-Nestlé Waters Italia: plus d'un milliard de bouteilles produites en 2007 entre l'eau minérale et les boissons.

Du point de vue historique l'établissement de Bergame est le premier établissement du groupe Sanpellegrino-Nestlé Waters: il remonte à 1889 quand a été fondée la

Société Anonyme Terme di San Pellegrino. Aujourd'hui elle représente une importante réalité économique, protagoniste incontestée dans le secteur de la restauration italienne et à l'étranger et un client prestigieux pour le groupe SMI.

Du milliard de bouteilles produites, plus de 70% est destiné à l'exportation, confirmant la vocation internationale de l'entreprise. Déjà en 1900, au cours de la première année d'activité de la société, les exportations représentaient plus de



■ Groupe Sanpellegrino

Sanpellegrino-Nestlé Waters Italia est la plus grande et la plus importante réalité dans le domaine des boissons sans alcool en Italie, leader sur le marché italien des eaux minérales et second dans le marché des boissons.

Dans le secteur des eaux minérales la Sanpellegrino opère avec des marques internationales S. Pellegrino et Acqua Panna, les marques nationales Levissima, Nestlé Vera et S. Bernardo et les eaux minérales régionales Pejo, Recoaro, Claudia et Nestlé Vera S. Rosalia. Sur le marché des boissons, par contre, Sanpellegrino Spa est opérationnelle avec les marques Sanpellegrino (orangeade, citronnade et autres boissons gazeuses), Chinò (kumquat), Sanbitter (apéritifs sans alcool), Belthè (thé froid), Recoaro et Vera. En 2006 Sanpellegrino a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 900 millions d'Euros. Ses produits sont présents dans plus de 100 pays à travers des filiales et des distributeurs installés dans les cinq continents.

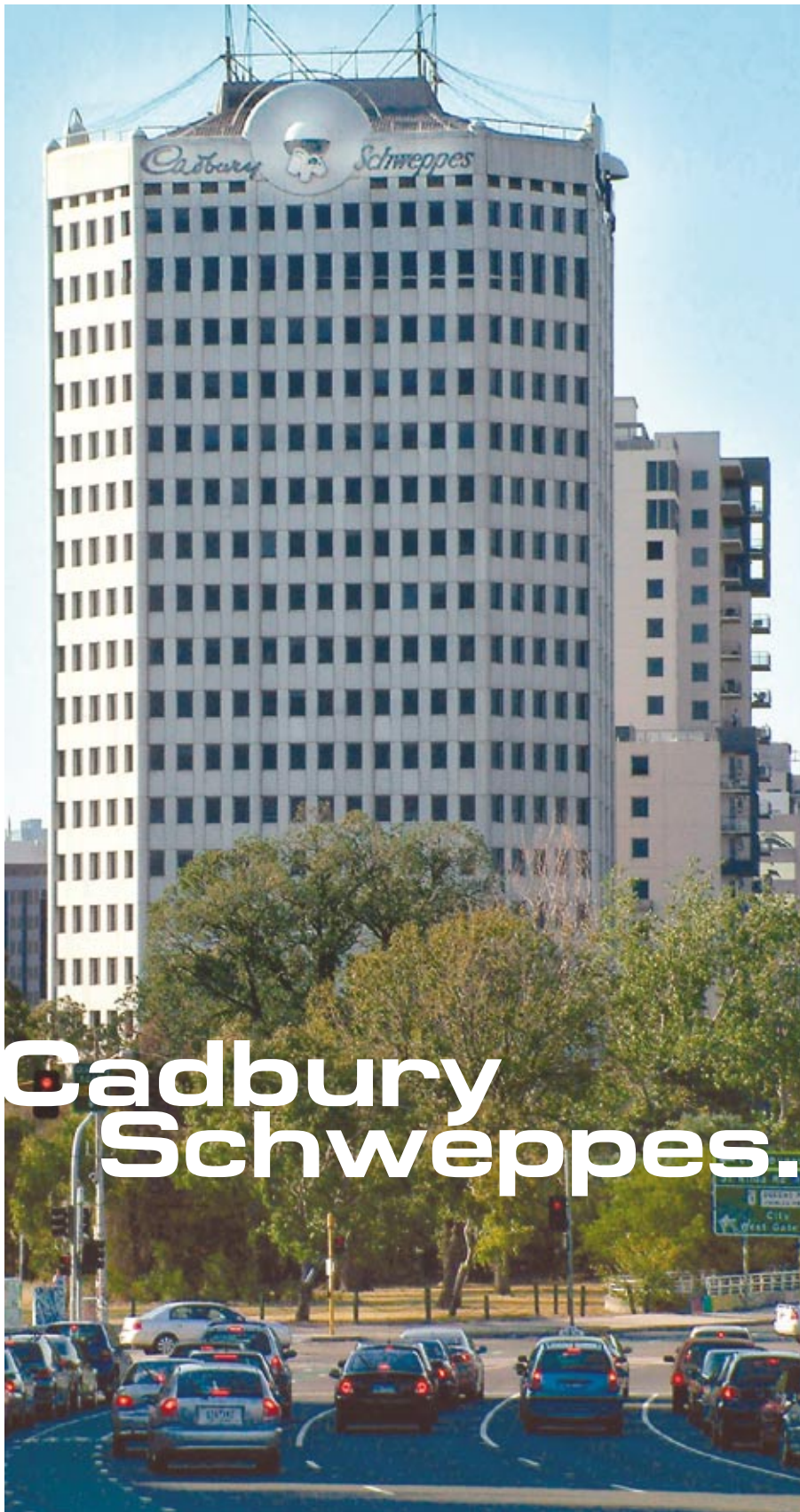
16% de la production et en 1907 on trouvait déjà l'eau Sanpellegrino à New York, à Shanghai, à Calcutta, à Sidney et à Lima. Actuellement, parmi les grandes eaux minérales italiennes celle de San Pellegrino Terme est la seule qui exporte à l'étranger la majeure partie de sa production (86%). Les valeurs italiennes par excellence, telle que l'élégance, le raffinement, le "savoir vivre" et la "convivialité" ont marqué le succès de l'eau dans le secteur de la restauration italienne et à l'étranger. En même temps la bouteille d'eau minérale à l'étoile rouge est devenue un prestigieux ambassadeur de la petite ville de San Pellegrino Terme, dont elle porte le nom dans les 120 pays où elle est exportée.

Dans les 10 lignes de

production de l'établissement de Ruspino, en plus de la célèbre eau minérale et des apéritifs, on produit aussi les boissons Sanpellegrino dans les formats verre et cannette. D'autre part, le groupe Sanpellegrino a 8 autres unités de production en dehors de Bergame, pour la production de boissons en PET et d'autres eaux minérales comme Levissima, Nestlé Vera, Recoaro, Claudia, S. Bernardo, Acqua Panna et Pejo. Toutefois, l'établissement Sanpellegrino à Ruspino est le fleuron du groupe, en termes de résultats de production et en termes de développements de projets visant à la protection du territoire. Cette dernière année, par une révision des processus d'entreprise et des rapports avec les fournisseurs, on a réduit de 15% les gaspillages

d'eau au cours des processus de production et de 6% la consommation d'énergie et l'impact sur l'environnement du "packaging". 30% des transports des marchandises est maintenant fait par rail, et l'objectif est d'arriver à 50% dans les trois ans.





SECTEUR EAU & CSD

Cadbury - Schweppes

Melbourne, Australie

>> encartonneuse

SMI WP 600



■ Cadbury Schweppes est la plus grande entreprise "de la confiserie" du monde, avec une forte présence dans le secteur des boissons en Amérique et en Australie. Avec une opérativité renforcée par plus de 200 ans d'activité, les produits du groupe - qui comprennent des marques comme Cadbury, Schweppes, Halls, Trident, Dr Pepper, Snapple, Trebor, Dentyne etc. - sont appréciés dans tous les pays de la planète.

L'activité a commencé en 1783, quand Jacob Scheppe perfectionna son processus de production d'eau minérale à Genève en Suisse, et en 1824 John Cadbury ouvrit à Birmingham une activité de vente de cacao et de chocolat. Ces deux grands noms se fondirent en 1969 pour former Cadbury Scheppes plc. Depuis ce moment le groupe a élargi son business dans le monde entier par de continuelles acquisitions.

En se concentrant sur ses marques de boisson et de l'industrie de la confiserie, depuis les années 1980 le groupe a renforcé son portefeuille de 50 achats, y compris des marques comme Mott, Canada Dry, 7 up, etc.

Cadbury Schweppes Australie s'automatise avec SMI

Comment diminuer les opérations dans les centres de distribution: aujourd'hui c'est possible grâce à un packaging innovant

■ Après l'installation de la première machine SMI en 1999, Cadbury-Schweppes a de nouveau fait confiance à la technologie made in Italy, en achetant bien dix machines d'emballage SMI distribuées dans les plus grandes villes australiennes.

Cadbury-Schweppes dispose d'un imposant système de distribution, qui lui permet d'atteindre rapidement soit les plus grandes chaînes de supermarchés soit les petits détaillants. L'utilisation de ce système a amené Cadbury-Schweppes à choisir d'emballer la majeure partie de ses boissons dans des cartons wrap-around. Grâce à ce type d'emballage, effectivement, les produits contenus dans les cartons, que ce soit des fardeaux sous film ou des récipients en vrac, sont plus protégés contre les chocs, et les cartons présentent une plus grande stabilité, et sont donc plus facilement empilables.

Les lignes de production fournies par SMI réalisent une vaste gamme de configurations, facilement interchangeables grâce au système de changement de format automatique à contrôle électronique.

Ces dernières années, Cadbury-Schweppes a adopté la philosophie "un fournisseur / un modèle de machine", en achetant six encartonneuses wrap-around du même modèle (WP 600), qui lui permettent



d'atteindre des productions de 60 paquets/minute et garantissent de vastes marges de développement. Cette "standardisation" des modèles a simplifié de beaucoup l'exécution d'éventuelles réparations ou l'entretien. Deux encartonneuses ont été installées dans l'état du Queensland, alors que les autres ont été réparties entre Victoria, New South Wales et Western Australia.



Trois fonctions en une seule: grouper, envelopper, fermer

■ Les encartonneuses SMI effectuent trois opérations, qui sont généralement effectuées par trois machines différentes: formation des boîtes, remplissage et fermeture. Les cartons utilisés par les machines wrap around SMI sont beaucoup plus économiques et sont fournis en formes de découpes plates, donc ils occupent environ moitié moins de place que les cartons RSC (Regular Slotted Carton), réduisant les coûts de transport et les coûts de stockage. Les cartons sont alimentés de la même façon simple que les feuilles d'une imprimante de bureau: voici une des raisons pour lesquelles les machines SMI se distinguent à cause de leur fiabilité dans le temps. Il est aussi important que les détaillants aient accueilli avec grand enthousiasme les diverses typologies de cartons qu'on peut réaliser avec les encartonneuses SMI, surtout les cartons perforés, qui présentent l'avantage d'une ouverture facile qui permet de mettre rapidement les produits dans les rayons des magasins. Un autre avantage non négligeable est le coût du matériau d'emballage. Dans

le marché australien il y a eu divers litiges dus au fait que le carton ne pouvait être acheté que par une gamme limitée de fournisseurs. Les opérateurs des machines SMI, au contraire peuvent choisir parmi une vaste gamme de fournisseurs, obtenant ainsi des prix extrêmement compétitifs. Avec le service après-vente et la fourniture des pièces de rechange géré par SMI Pacifica, Cadbury-Schweppes peut compter sur un support à long terme et hautement qualifié pour toutes les machines SMI installées dans leurs établissements. Les systèmes de production SMI sont à la portée des grandes multinationales et des petits embouteilleurs, car ils ne comportent pas un gros investissement initial, de plus les coûts d'exercice sont très réduits depuis le moment de l'essai.



smi now Magazine



Commandez Votre copie "now"

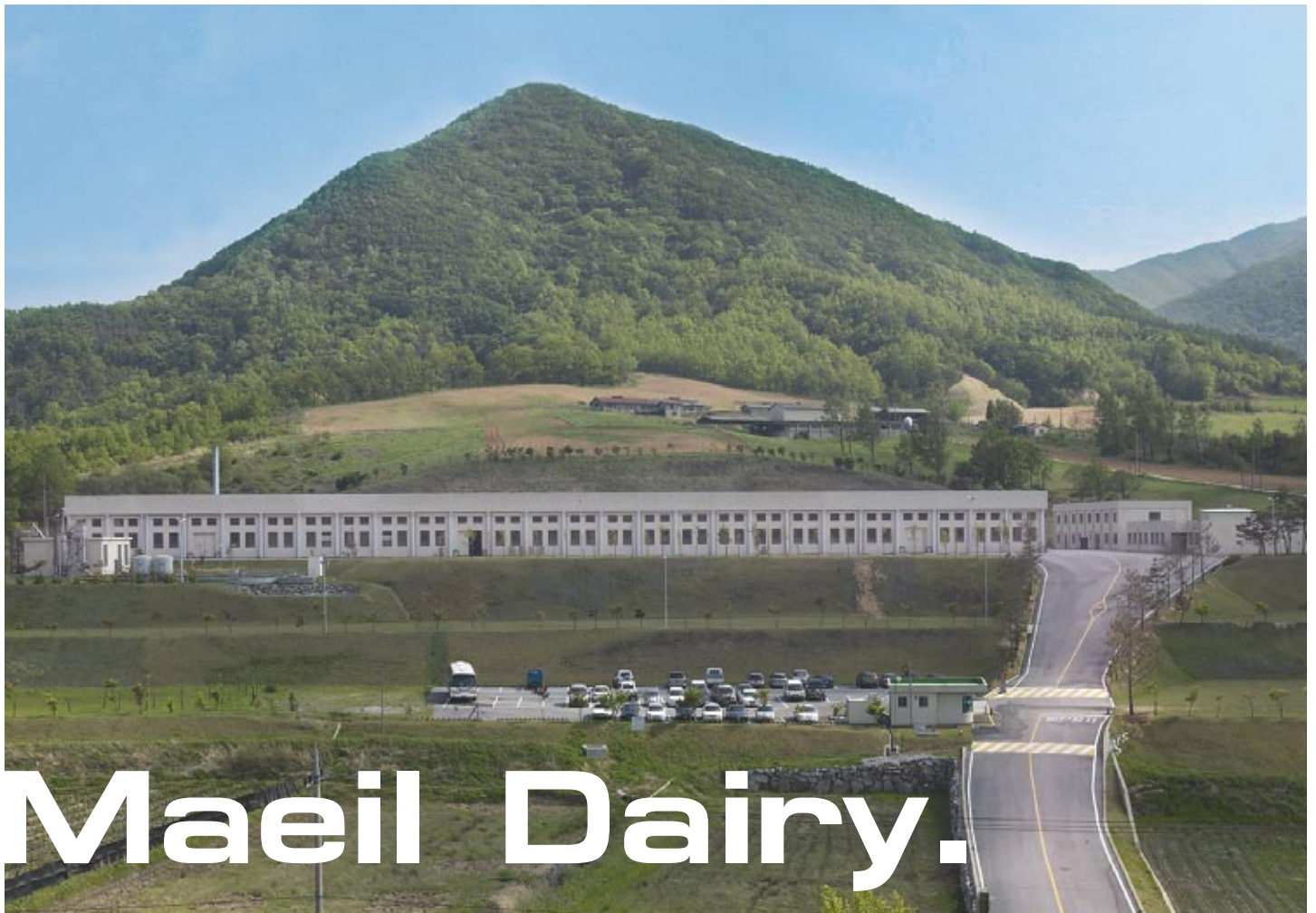
Obtenir des informations de première main sur l'emballage n'a jamais été si facile.

Accédez au site www.smigroup.it et téléchargez immédiatement notre magazine en format pdf.


Désirez-vous une copie sur papier? Il suffit de remplir le formulaire dans la section **news / smi now magazine** et Vous recevrez la copie par courrier dès que possible.

Avez-vous perdu quelques éditions ou cherchez-Vous des informations concernant des articles publiés précédemment? Vous pouvez consulter la liste de nos publications on-line dans la même section.






Maeil Dairy.



SECTEUR LAIT ET DERIVES

Maeil Dairy
Seul, Corée du Sud

- >> fardeleuse
SMI SK 600F
- >> machine combinée
SMI CM 300



■ LE MARCHE DES DERIVES DU LAIT

Comme dans le reste du monde, en Corée aussi, la consommation de produits laitiers est en augmentation très importante. L'offre est toujours plus variée, plus diversifiée et prête à introduire sur le marché des produits qui non seulement plaisent aux consommateurs de tous âges, mais qui répondent aux besoins d'une alimentation saine et équilibrée. C'est pour cette raison que l'industrie des produits laitiers doit être dynamique pour aller à la rencontre des nouvelles habitudes alimentaires, et flexible pour offrir une gamme toujours plus variée, qui réponde aux besoins des consommateurs et propose des emballages pratiques et innovants.

Pour Maeil Dairy Ltd, entreprise leader en Corée, ce dernier aspect prend une importance toujours plus grande; le packaging et l'aspect technologique des équipements ont été au centre de l'attention lorsque l'établissement "Youngnam" situé à Yeong Dong a décidé de "relooker" la ligne existante en installant de nouvelles machines SMI.

■ De la diversification du produit...

Depuis ses origines, la mission de Maeil Dairy a été de fournir des produits frais et bons pour la santé. La passion pour la qualité des produits, l'attention pour la santé des consommateurs et la satisfaction des demandes des clients ont poussé l'entreprise à lancer sur le marché une vaste gamme de produits (lait écrémé, à haute concentration de calories, vitaminé, enrichi en calcium), aliments pour l'enfance (comme le lait avec des céréales), produits fermentés (comme le yogourt à boire, GG yogourt, Biofeel, etc) et des boissons comme Maeil sun-up, Caffè Latte, pique-nique et lait de soja. Le secteur des boissons enregistre un bon développement et Maeil Dairy investit progressivement dans des lignes de production consacrées à ce compartiment productif. Tout d'abord, le produit "Caffè Latte", une boisson au goût de café (Arabica beans) avec du lait disponible en cannettes de différentes capacités est le produit qui a le plus de succès.

La nouvelle "culture" du Caffè Latte en cannette n'est pas très récente en Corée: en effet, la commercialisation de ce produit par Maeil Dairy remonte au début des années 90. Le segment de marché du Caffè Latte est en train d'augmenter continuellement; c'est pour cette raison que l'entreprise a décidé de moderniser la ligne de production de l'établissement de Younngnam, où a lieu la production de boissons.

■ Un peu d'histoire

En Corée, Maeil Dairy Ltd. est un des protagonistes principaux de l'histoire de l'industrie du lait.

Constituée en 1969 avec l'aide du gouvernement, ces 10 dernières années l'entreprise a effectué d'importants projets, transformant des paysages déserts en pâturages et en constituant la fondation d'entreprises pour les industries nationales du lait. Les investissements dans la recherche et le développement ont débouché sur divers programmes de formation pour les paysans, développant ainsi une véritable industrie des produits laitiers.

Aujourd'hui Maeil Dairy est le leader du secteur non seulement en Corée mais aussi à l'étranger: ses marques sont reconnues internationalement et exportées sur le marché au-delà de l'océan.

■ ...à la diversification du packaging

Les travaux d'agrandissement de la ligne de production de 36.000 bph ont impliqué SMI avec la fourniture d'une fardeleuse de la série SK, d'une machine combinée de la série CM et d'une ligne de convoyeurs pour emballer les produits en vrac ou les fardeaux. La fardeleuse SK 600 conditionne les cannettes de Caffè Latte de différentes capacités (principalement de 175 ml et 215 ml) et les cannettes d'Energy drinks de 240 ml en triple et en double piste, réalisant des fardeaux sous film seul respectivement de 4 et 6 boîtes. Les fardeaux sont ensuite convoyés vers la machine combinée modèle CM 300, où ils sont conditionnés en format de 24 cannettes en barquette avec film thermorétractable. La machine combinée CM 300 emballe aussi le produit en vrac soit en cartons wrap around ou en barquette + film.

Les deux modèles de



machine installés assurent ainsi à Maeil Dairy une haute flexibilité du type d'emballage: les boissons commercialisées de l'entreprise sont disponibles sur le marché dans des conditionnements en cartons complètement fermés ou en barquette avec film, satisfaisant ainsi les nécessités logistiques et de marketing du produit.





- La technologie à la portée de tous

Ces dernières années le marché du packaging a été caractérisé par un trend très important: la demande de machines /équipements destinés à des lignes de conditionnement à vitesse medio/basses s'est maintenue à des niveaux très élevés, et surtout dans certains marchés émergents, cette demande a considérablement augmenté. Il semble donc que le marché a focalisé son attention et a investi sur de nouvelles ressources d'une clientèle ciblée ayant des exigences très spécifiques.

En suivant cette tendance du marché, au cours de l'année 2007 SMI S.p.A. a effectué une activité de Recherche et de Développement très pointue, dans le but de lancer de nouvelles typologies de production capables non seulement de satisfaire les différentes exigences de production dans le segment jusqu'à 35 paquets/minute, mais aussi de garantir la même fiabilité et les mêmes standards de qualité présents sur les machines SMI de haut de gamme.

Fardeleuse LSK:

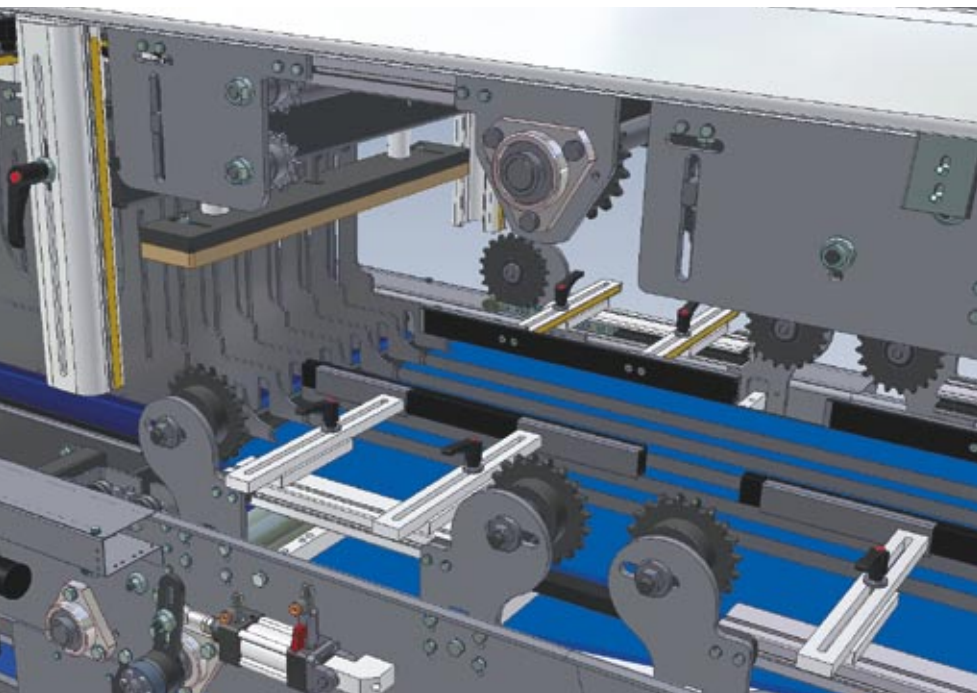
la compacte qui ne craint pas la compétition

■ La foire-exposition SIMEL, qui a eu lieu à Milan à la fin de 2007, a été l'occasion idéale pour présenter les nouvelles "compactes de compétition" SMI: les fardeleuses automatiques LSK 20 e LSK 35, qui atteignent respectivement une cadence maximum de 20 et 35 paquets/minute. Avec l'utilisation de composants de première qualité et d'une technologie de pointe les prix des nouveaux modèles sont extrêmement compétitifs, et donc accessibles même à des entreprises de mise en bouteille de petite dimension ou à gestion familiale. Si on considère que le prix de la fardeleuse LSK 35 est environ de 30% inférieur au prix du modèle correspondant "de haute de gamme" SK 350,

qui a la même production maximale mais qui possède toute une série de contrôles électroniques. La série LSK peut être utilisée pour réaliser une vaste gamme de formats, en conditionnant diverses typologies de récipients sous film seul, plaque en carton ondulé + film, barquette en carton ondulé avec ou sans film. Toutes les fardeleuses LSK disposent d'un demêleur basculant motorisé, positionné sur le convoyeur d'entrée, ce qui facilite la canalisation des récipients en vrac vers la zone de regroupement du produit, évitant ainsi que ne se créent de brusques arrêts du flux des récipients. Le regroupement du produit et la formation du paquet



- » Cadence maximum jusqu'à 35 PPM
- » Idéale pour réaliser des paquets sous film seul, plaque + film et barquette + film
- » Idéale pour emballer des récipients en plastique, en métal ou en verre
- » Vaste gamme de formats réalisables (2x2, 3x2, 4x3, 6x4,...)
- » Changement de format manuel
- » Disponible avec convoyeur d'entrée en ligne ou à 90°



se font grâce à un système mécanique, qui opère de façon alternée. Les modèles LSK 35 comprennent aussi un système de barres de séparation synchronisées électroniquement, qui rendent le conditionnement plus fluide. Le prélèvement des cartons du magasin relatif est effectué par un dispositif de préhension alterné composé d'un groupe de ventouses avec aspiration à vide. Par contre, le déroulement de la bobine film, positionnée dans la partie inférieure de la machine, est contrôlée par un frein progressif qui assure un tensionnement constant du film. La série LSK peut être fournie avec un convoyeur d'entrée en ligne ou à 90°, selon les besoins du client.

Tous les modèles prévoient un convoyeur d'entrée à quatre voies, mais ceci ne limite pas la gamme des formats qu'on peut réaliser. En effet, si le client demande la possibilité de conditionner ses produits dans les formats 6 x n ou 8 x n, il suffit de munir le convoyeur d'entrée de deux voies supplémentaires. Tout en étant de type manuel, le changement de format est extrêmement simple et rapide; il n'est nécessaire de ne remplacer aucun élément mécanique ou électronique de la machine. Après avoir effectué les réglages mécaniques des différentes parties grâce au compteur de référence spécial et aux volants à main d'élargissement/rétrécissement des guides,

l'opérateur doit seulement sélectionner le nouveau format du terminal de contrôle POSYC. Même le passage d'un petit paquet à un grand ou vice-versa ne crée aucun type de problème, car l'opérateur peut facilement changer le pas de la machine en choisissant parmi les trois pas disponibles sur tous les modèles LSK. Chaque pas machine est en effet identifié par des indicateurs de position de couleur, situés sur les chaînes.

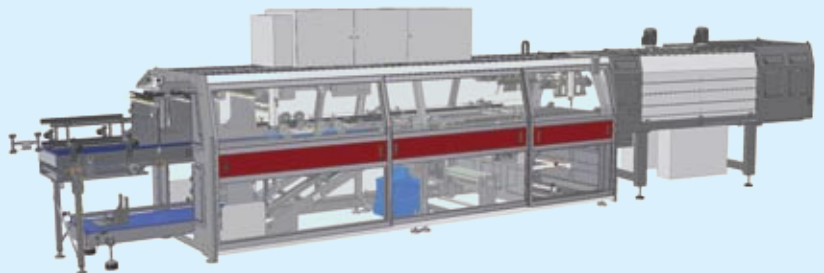
La gestion et le contrôle des fardeleuses LSK se fait depuis le panneau opérateur POSYC, coulissant sur des rails, ce qui permet d'avoir accès aux manuels de la machine, de mettre à jour/ de modifier les paramètres d'usinage configurés et de surveiller tout le processus de conditionnement. L'interface graphique extrêmement intuitive, l'écran tactile et les fonctions de pointe de diagnostic et de support technique en temps réel présents sur le POSYC assurent que l'opérateur



le moins qualifié peut apprendre en peu de temps à utiliser la machine de la façon la plus efficace possible. Sur demande, on peut installer deux panneaux de contrôle POSYC, un pour chaque côté de la machine, pour faciliter encore plus le travail de l'opérateur. La série LSK se distingue par sa compacité et représente donc la solution

idéale pour les clients qui ne disposent pas de grands espaces de production. Toutes les fardeleuses LSK ont en effet des dimensions très réduites, et pour les modèles qui emballent les produits avec découpe ou barquette, le magasin cartons est entièrement positionné sous le convoyeur d'entrée, réduisant ainsi énormément

- Si l'on considère qu'on a déjà vendu plus de 25 modèles LSK au mois de Mars 2008, peu de temps après le lancement de cette série sur le marché, il est certain que cette nouvelle série a été bien accueillie par le marché et que les conditions pour le futur sont très encourageantes.

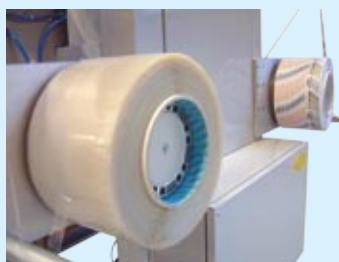


l'encombrement de la machine.

Le dessin modulaire et simplifié de la série LSK comporte une réduction non seulement du temps d'assemblage des machines, mais aussi des temps de livraison; en effet, la production en lots est programmée d'avance et donne la possibilité de pré tester les machines produites avec des bouteilles et des formats standard et ensuite de les adapter aux besoins du client. Enfin, grâce à la vaste gamme d'accessoires disponibles, les fardeuses LSK peuvent être personnalisées, afin d'augmenter leur fonctions base et satisfaire les demandes des clients qui ont besoin d'applications spéciales.

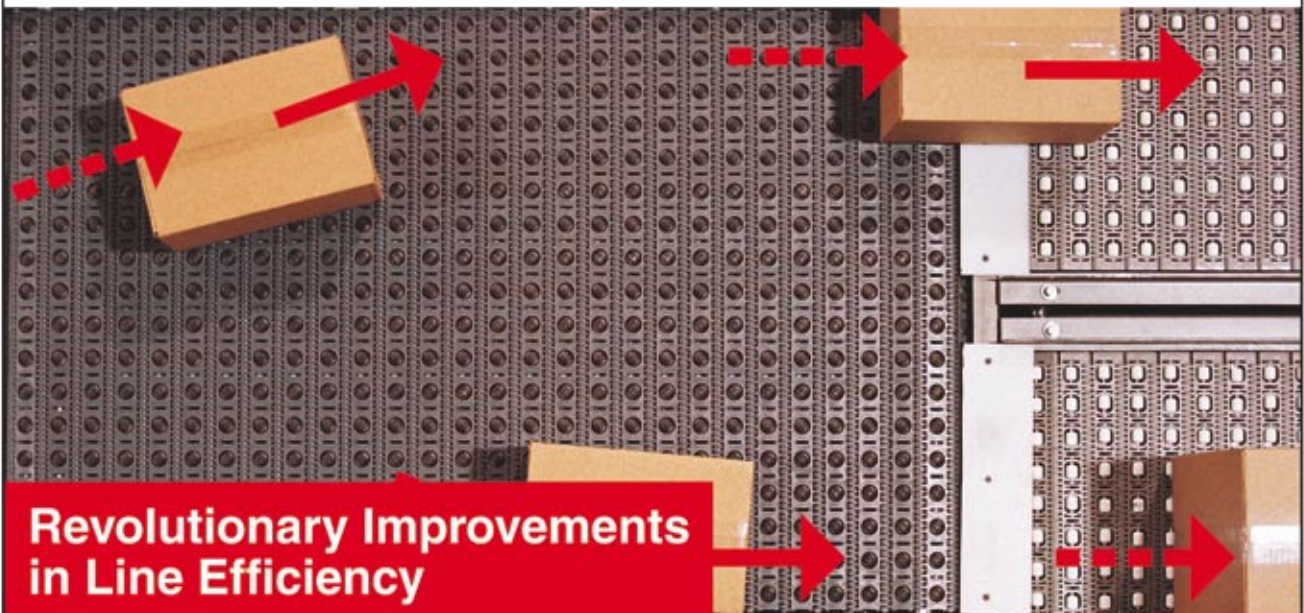
■ NOUVEAUTE 2008 Nouvelle série PSHA de poseuses de poignées en pré-rétraction

L'important succès des poseuses de poignées avec pré-rétraction a poussé SMI à renouveler complètement sa gamme PSHA. Les deux modèles PSHA actuellement disponibles présentent des dimensions très réduites et représentent donc la seule solution possible pour les clients qui n'ont pas l'espace suffisant pour pouvoir installer une poseuse de poignées avec post-rétraction. Les poseuses de poignées PSHA, sont en effet installées à côté des fardeuses par film thermorétractable et deviennent partie intégrante de leur structure. Les poignées sont appliquées sur le film thermorétractable avant que celui-ci ne soit enroulé autour du produit à conditionner. Le système de centrage affiné et précis de la poignée, grâce au spot de repère sur le film thermorétractable fait que les marges d'erreur sont presque nulles: il est en fait très rare que les fardeaux à la sortie du tunnel de thermo rétraction aient les poignées décentrées ou situées dans une position erronée. Le processus de fonctionnement des poseuses de poignées PSHA est extrêmement simple: le ruban adhésif est accouplé à un support central en matière plastique de papier afin de former la poignée. La répétition continue de cette opération permet de produire une série ininterrompue de poignées, qui sont appliquées sur le film thermorétractable. Le ruban adhésif et le support central de la poignée sont enroulés sur une bobine. Le réglage de la longueur des poignées a lieu électroniquement depuis le panneau de contrôle de l'opérateur.





Increasingly, manufacturers are realizing the benefits of Intralox's patented **Activated Roller Belt™** technology in case handling applications. Offering a revolutionary way to divert and merge packages, ARB™ lowers initial investment cost and cost of operation and requires no safety guarding.



Revolutionary Improvements in Line Efficiency

Intralox's **Activated Roller Belt™** (ARB) technology has proven successful at improving productivity and eliminating unnecessary labor costs. It reduces operational expenses in case, box, and package manipulation and conveying applications. With ARB, our customers are benefiting from:

- Elimination of line jams, stoppages, and case damage
- Reduced plant floor space requirements
- Increased throughput capacity

For more information on our Award-winning Technology, call us at:
Europe +800-5544-4455
and US 1-888-427-2358



intralox.com



SR series.

- » Cadence maximum jusqu'à 36.000 bph
- » Idéale pour réaliser des récipients PET/PP de 0,25 à 10 litres
- » Vaste gamme de modèles:
 - de 4 à 20 moules standard (série SR)
 - de 4 à 6 moules à haute capacité (série SR HC)
- » Changement de format simple et rapide
- » Système de récupération de l'air fourni avec la machine
- » Consommation énergétique réduite et bas frais d'exploitation



■ SMI se situe actuellement parmi les quatre principaux producteurs d'étireuses souffleuses rotatives au niveau mondial, avec plus de 200 unités déjà livrées et des perspectives de croissance extrêmement encourageantes. Bien que la concurrence dans ce secteur de marché soit particulièrement aguerrie, SMI a réussi à s'affirmer en un temps assez bref, si l'on considère que la première étireuse souffleuse rotative a été lancée en 1999. La clé du succès SMI est due à des améliorations continues au niveau technique, qui ont engendré une augmentation importante de la vitesse de production. Actuellement, la série SR a une vitesse maximale de 1.800 bouteilles/heure par cavité, selon le modèle de machine et le type de récipient à souffler. Les étireuses souffleuses rotatives SR garantissent donc des rendements élevés dans la production de bouteilles en PET, PEN et

PP, principalement utilisées dans le secteur de "food & beverage". Plus en détail la gamme SR se compose comme ceci:

Huit modèles "standard", de 4 à 20 cavités, pour réaliser des bouteilles de 0,25 à 3 litres à une vitesse maximale de 1.800 b/h/cavité;

deux modèles "HC - High Capacity", de 4 à 6 cavités, spécialement conçus pour produire des bouteilles de grande capacité (de 4 à 10 litres) à une vitesse maximale de 1.100 b/h/cavité.

Il faut aussi remarquer l'importante diminution de consommation d'énergie électrique et d'air comprimé sur les étireuses souffleuses rotatives de dernière génération, dus à l'introduction de deux innovations techniques importantes: le module de chauffage des préformes avec un pas réduit et le système de récupération de l'air comprimé.

■ Pas du four réduit

Plus précisément, le pas de la chaîne des porte-mandrins présent dans le module de chauffage des préformes a été amené à 40 mm pour les modèles standard et à 80 mm pour les modèles HC. Cette réduction a permis d'augmenter le nombre de préformes qui entrent dans le module de chauffage et donc d'augmenter d'environ 20% la vitesse de production, tout en laissant constant le temps de chauffage des préformes et les consommations d'énergie du module de chauffage.

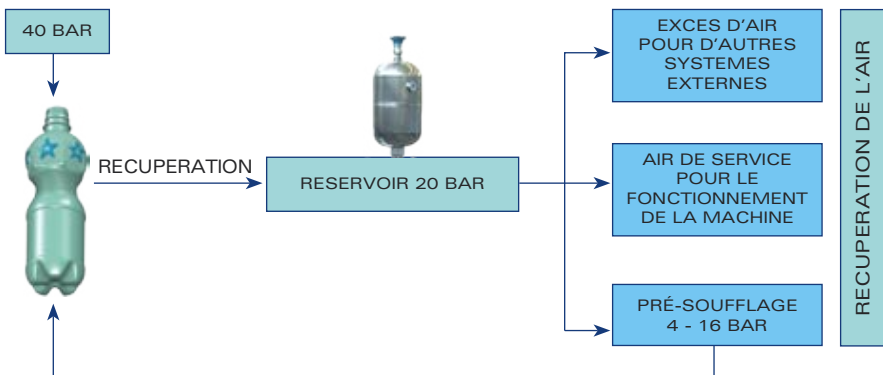
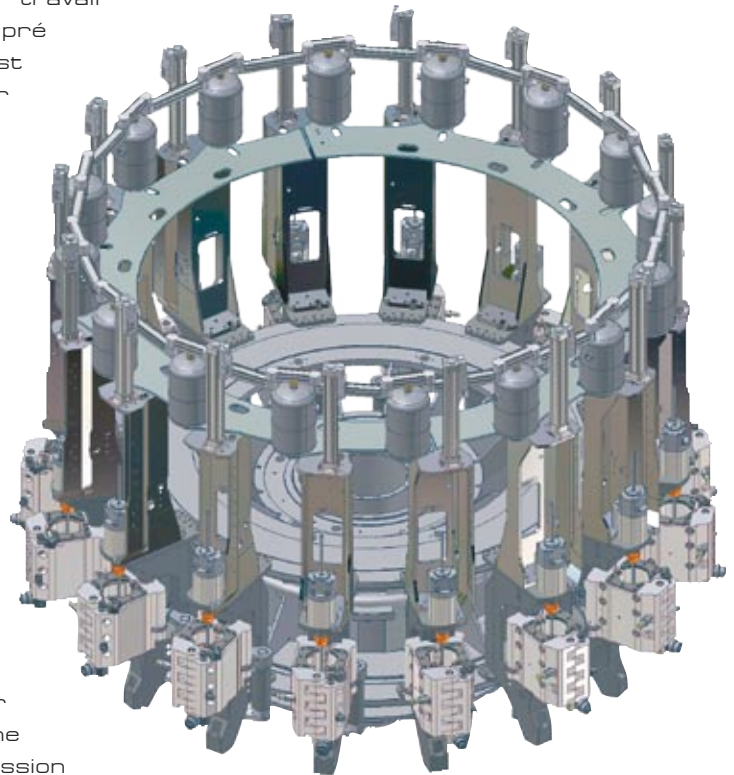


Etireuses-souffleuses SR:

la réduction des coûts énergétiques est de série

■ La mise au point d'un système innovant de récupération de l'air comprimé, fourni de série sur tous les modèles de la gamme SR, a diminué la consommation d'air comprimé d'environ 40% et a contribué à abattre ultérieurement les coûts énergétiques. Ce système se base sur une technologie éco compatible et est essentiellement composé de deux soupapes de décharge montées sur chaque station d'étirage soufflage: la première introduit l'air dans le réservoir du système de récupération, alors que la seconde décharge l'air qui ne peut pas être recyclé. Donc grâce au système de récupération, une partie de l'air du circuit de soufflage (40 bar) est récupéré et recyclé, en l'utilisant pour alimenter le circuit de pré soufflage (4-16 bar) et de service de la machine. La

pression de travail du circuit de pré soufflage est contrôlée par un régulateur électronique, tandis que celle du circuit de service est réglée par des réducteurs manuels. Si le circuit de pré soufflage ou de service n'exploite pas tout l'air retenu par le système de récupération, il peut être utilisé pour alimenter la ligne à basse pression d'installations externes à la machine.



■ Armoire électrique intégrée

La dernière nouveauté récemment introduite sur les étireuses souffleuses rotatives SR est l'armoire électrique complètement intégrée à l'intérieur du module de chauffage. L'étireuse souffleuse présente un aspect plus compact et est plus facilement accessible, grâce à l'élimination des câbles d'alimentation (aériens ou positionnés à terre) qui sont généralement utilisés pour les branchements avec les armoires électriques externes. D'autre part, l'encombrement effectif de la machine est beaucoup plus limité, et ainsi l'utilisateur a plus d'espace à sa disposition pour l'éventuelle installation d'accessoires en option ou d'équipements supplémentaires.



■ Moules et bouteilles

Les performances élevées, les coûts énergétiques extrêmement réduits, l'emploi d'une technologie de pointe et l'excellent rapport qualité prix font de la série SR la solution idéale pour produire des récipients en plastique de différentes capacités (de 0,25 à 10 litres), avec des formes qui varient des plus simples aux plus sophistiquées et complexes.

SMI dispose en effet d'un centre de pointe CAD pour le design, la conception 3D et l'élaboration graphique des bouteilles. Après une analyse attentive des besoins et des demandes du client, l'idée du récipient est développée, enrichie et finalement traduite en un projet détaillé. Jusqu'à aujourd'hui les designers SMI ont projeté plus de 700 conteneurs différents. Le passage de la phase d'étude du projet à sa réalisation concrète a lieu en des temps très brefs: même les moules en alliage spécial d'aluminium des étireuses souffleuses SMI sont produits dans notre établissement. SMI possède une ligne FMS composée de 12 centres d'usinage CNC, dans laquelle sont fabriqués les moules non seulement pour les machines de notre production, mais aussi pour les autres fabricants d'étireuses souffleuses rotatives.

Les centres CNC présents dans les services de production SMI suivent des programmes de production pré-établis (CAM), ils fonctionnent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 même en l'absence d'opérateurs, ils ont une capacité productive de plus de 15.000 moules par an, ils sont munis de moteurs linéaires avec une vitesse de déplacement de 80 mètres/minute et montent des mandrins qui atteignent une vitesse de 30.000 tours/minute. Ceci garantit une excellente finition et qualité des moules.



Automatisation:

une interface de plus en plus facile à utiliser



■ Depuis 1995 les machines d'emballage SMI sont dotées de terminaux opérateur avec une interface graphique simple et intuitive qui permet une grande facilité et rapidité d'interaction homme/machine.

A Interpack 2008 SMI présente, en avant-première mondiale, les nouveautés hardware et des logiciels les plus récents en ce qui concerne l'automatisation et le contrôle pour machines industrielles.

■ POSYC 3000

C'est le nouveau terminal opérateur basé sur des solutions hardware de nouvelle génération. Le POSYC (Point of System Control) 3000 se distingue par:

- > plus grande puissance de calcul
- > écran LCD de 15"
- > design innovant et ergonomique
- > entière compatibilité avec POSYC des générations précédentes.



■ GREEN RAY

C'est le nouveau logiciel d'interface homme/machine qui, grâce à la puissance du nouveau POSYC 3000, permet l'affichage sur l'écran de pages et de menus interactifs avec un graphisme tridimensionnel pour faciliter les opérations de gestion, monitoring et d'entretien de la machine.

■ La nouvelle interface GREEN RAY se distingue par les aspects suivants:

- Éléments graphiques de commande semblables aux icônes des programmes informatiques les plus répandus.
- Utilisation de graphisme 3D qui représente à l'écran la machine et ses sections pour permettre une rapide sélection de la zone intéressée à travers les commandes de l'écran tactile.
- Index des fonctions simple et intuitif, qui de la page principale permet d'effectuer toutes les opérations de base (mise en marche, arrêt, mise en phase, changement format, etc.).
- Touches fonction et paramètres marqués par un numéro d'identification univoque (code parlant) qui facilite énormément les opérations de conduite ordinaire de la machine et de l'assistance par téléphone.
- Possibilité de choisir parmi 25 langues, dont le chinois, le russe et l'arabe.
- Manuels machine en format électronique pour une consultation rapide directement de l'écran du

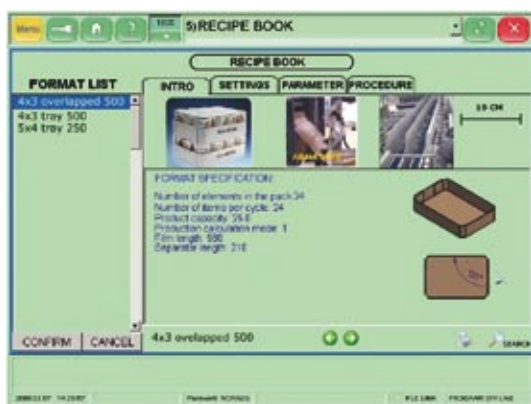
terminal opérateur.

- Milieux des logiciels séparés pour la conduction ordinaire de la machine et pour les opérations de configuration et de gestion paramètres afin de limiter au minimum les informations affichées donnant ainsi une simplicité

et une clarté d'emploi.

- Possibilité de personnalisation du système en ajoutant des fonctions IT, comme l'e-mail.
- Programmes intégrés pour le relevé des données statistiques et pour la gestion de l'entretien programmé de la machine.





■ LES PLUS DE GREEN RAY

La nouvelle interface de logiciel GREEN RAY a été étudiée pour rendre le travail de l'opérateur plus facile, plus précis et plus rapide.

Dans cette optique, le programme est fourni avec un équipement très riche, qui comprend une gamme complète "d'utilités" et "worktools".

■ Catalogue formats

Les formats usinables sont présentés sur la vidéo accompagnés de photos explicatives du produit, des indications pour procédure de changement format et paramètres caractéristiques. De cette façon l'opérateur est facilité et aidé dans l'opération de changement format.

■ Assistant virtuel

En cas de problèmes de fonctionnement en automatique, un "assistant virtuel" s'affiche et guide l'opérateur vers la solution, réduisant drastiquement les temps de l'arrêt de la machine.

■ Oscilloscope

Grâce à cette fonction l'opérateur peut contrôler les principales dimensions de la machine (paramètres moteur, activation/désactivation d'éléments I/O, etc).

■ SMI aime OMAC

SMI produit exclusivement des machines pour l'emballage et des étireuses-souffleuses de troisième génération (GEN3), caractérisées par un design modulaire, une flexibilité opérationnelle et une efficacité de rendement rendues possibles grâce à une complète automatisation des process, la gestion électronique des axes de la machine et le câblage par bus de champ.

Les composants hardware et software utilisés sont ouverts et modulaires, en conformité avec les certifications internationales (CE, UL) et se basent sur des standards consolidés dans le domaine de l'industrie et du secteur de l'emballage: directives OMAC, SERCOS, PROFIBUS, IEC61131, OPC, Industrial PC. La conformité aux directives OMAC (Open Modular Architecture Controls) et de l'équipe du secteur de l'emballage (OPW - Omac Packaging Workgroup) garantit au client l'intégration facile avec d'autres machines en ligne, l'apprentissage rapide des systèmes par l'opérateur, la conservation de la valeur de l'investissement pour longtemps.



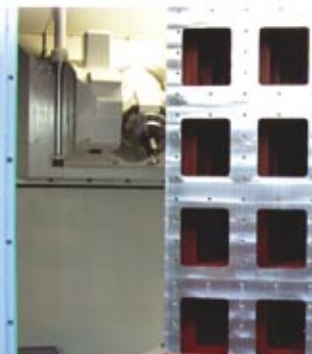


Machining Centers Manufacturing

via Celaschi, 19 29020 Vigolzone (PC) Italia ++390523879901



www.mcmspa.it





Smipack.

▪ Un succès sans pareil

Malgré ses dimensions de petite moyenne entreprise, SMIPACK a été protagoniste d'un processus de croissance brusque et extrêmement impressionnant. Il suffit de regarder les résultats obtenus pour se rendre compte de combien les efforts et les investissements entrepris par cette jeune entreprise dans la recherche et le développement d'une technologie fiable et de pointe ont été amplement récompensés.

Ces deux dernières années le chiffre d'affaires a augmenté respectivement de 23% et de 28% pour atteindre à la fin de 2007 le montant de 12 millions d'euros. L'augmentation du chiffre d'affaires ne pouvait pas ne pas être accompagné d'une augmentation aussi importante du volume des ventes: plus de 3.300 machines vendues en 2006, et environ 4.000 en 2007 (+21%).

Actuellement SMIPACK a une position très importante dans son segment de marché, avec presque 20.000 machines installées en Italie ou à l'étranger.

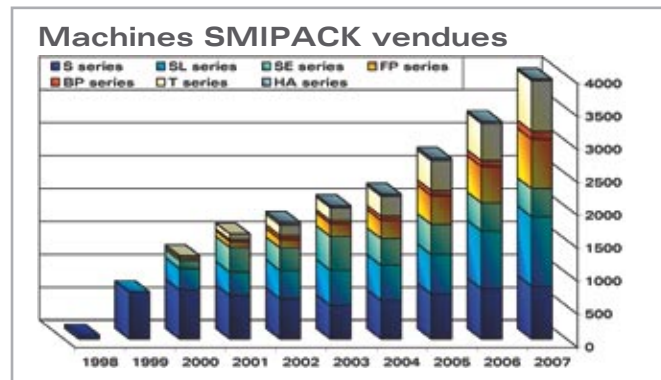
Machines de conditionnement en L:

la production des machines automatiques augmente

■ Les conditionneuses SMIPACK sont utilisées pour le conditionnement en film thermorétractable de différentes typologies de produits et sont utilisées dans de multiples segments de marché: produits alimentaires (food) (pain et dérivés, pâtisserie, fruits et légumes et produits laitiers, boissons et conserves), non alimentaires (produits de l'industrie graphique, informatique, électronique et mécanique, teinturerie, jouets, articles pour la maison et d'hygiène, parfums et produits pharmaceutiques), emballages pour tiers et grande distribution. Les soudeuses en L manuelles et semi-automatiques (série S, SL et SE) représentent environ 58% de la production totale et continuent à être considérées comme le "produit historique" SMIPACK. Toutefois, ces dernières années le "core business" de cette entreprenante société de Bergame s'est progressivement déplacé, suite à la demande croissante de machines automatiques de la part du marché. Par exemple, les gammes FP (soudeuses en L avec tunnel de thermorétraction) et BP (fardeluses à barre de soudure) - les seules

qui incluent différents modèles automatiques - par rapport aux années passées, constituent une partie considérable de la production. Si l'on analyse en détail les données qui se réfèrent à la série FP, on peut remarquer qu'au cours des deux dernières années la production est passée de 33% à presque 40% du total; en effet, en 2007, les ventes des conditionneuses automatiques FP ont atteint le point le plus haut, avec 300 exemplaires vendus. SMIPACK a toujours eu une profonde vocation internationale, grâce aussi à un réseau de filiales et de distributeurs répartis de façon capillaire sur le territoire national et à l'étranger. En effet, environ 90% des machines produites par SMIPACK sont exportées. La majeure partie des exportations sont destinées au marché le plus ancien et le plus consolidé, c'est-à-dire le marché européen, même si ces dernières années un

nombre toujours croissant de pays hors de l'Europe ont fait sentir leur présence. En 2007, effectivement, 77% "seulement" des exportations ont eu lieu en Europe, alors que les 23% restants ont été absorbés par les pays hors de l'Europe.



* Data refer to March 1, 2008



■ Au cours de 2007 diverses nouveautés ont été introduites dans la gamme de production SMIPACK.

En premier lieu, le lancement de la soudeuse en L automatique FP 8000 CS, qui atteint une vitesse maximale de 1.800 paquets/heure et est dotée d'un système motorisé "center seal", a permis de compléter définitivement la série FP. Le système "center seal" permet de centrer la soudure du film par rapport à la

hauteur du produit, ce qui améliore remarquablement les qualités esthétiques du paquet. A la différence de la soudeuse FP 6000 CS, déjà présente dans la gamme FP depuis quelques années, le nouveau modèle FP 8000 CS dispose d'une barre de soudure de plus grandes dimensions (860 x 670 mm) et permet d'emballer des produits plus hauts (jusqu'à 250 mm de hauteur). Deuxièmement, l'extrême efficacité et fiabilité de la technologie de contrôle Flextron®, déjà expérimentée

avec succès sur les machines à cloche, sur les soudeuses en L manuelles ou semi-automatiques et sur les tunnels correspondants, a amené les concepteurs SMIPACK à appliquer le même type de technologie aussi sur tous les modèles automatiques de la série FP (FP 6000, FP 6000 CS, FP 6000 INOX et FP 8000 CS). C'est-à-dire Flextron Electronic Controller® est composée d'une unité Master avec microcontrôleur à 16Bit et d'une série de dispositifs à distance pour la gestion de I/O de signal et de puissance. La flexibilité de Flextron® se base sur la grande unification /



FP 8000 CS

- » Machine de conditionnement en L automatique avec tunnel de thermorétraction
- » Cadence de 600-1800 paquets par heure
- » Barre de soudure: 860 x 670 mm
- » Hauteur maximum du paquet: 250 mm
- » Dispositif d'approche des tapis optionnel
- » Système motorisé de centrage de la soudure



standardisation des dispositifs de gestion des I/O de signal et de puissance, qui peuvent être utilisés indistinctement sur tous les modèles de la gamme FP. Par contre la modularité de Flextron® est due à son architecture à modules, où le panneau de contrôle et la CPU sont nettement séparés des dispositifs de gestion des I/O de signal et de puissance. De cette façon, si un de ces dispositifs tombe en panne, ou est défectueux, le client peut le changer sans devoir changer aussi le panneau de contrôle ou la CPU, avec une réduction des temps d'entretien et des frais pour les pièces de rechange. Grâce au système de contrôle Flextron®, l'opérateur peut mémoriser jusqu'à dix différents cycles de travail, contrôler l'ouverture de la barre de soudure, configurer le temps de soudure, régler la température de soudure soit sur la longueur soit sur la largeur de la barre de soudure, modifier la vitesse des convoyeurs, déclencher le dispositif d'approche des tapis et effectuer différentes statistiques de procédure (production instantanée, rendement machine, contrôle paquets anormaux...).

▪ A Interpack la nouvelle BP 800



2008 s'annonce comme une année riche en nouveautés; en effet, à l'occasion de la foire Interpack (Dusseldorf, 24-30 avril 2008), SMIPACK présente sur le marché la fardeleuse semi-automatique à barre de soudure BP 800. La caractéristique qui rend cette machine absolument innovante est sa structure monobloc. Le modèle BP 800 se présente en effet comme une "pièce" unique, comportant la machine et le tunnel de thermo rétraction, et il est donc plus facile de la déplacer à l'intérieur de l'unité de production; d'autre part, elle a des pieds et des

roues, ce qui rend encore plus simple et rapide tout déplacement. La nouvelle fardeleuse BP 800 a une barre de soudure de plus grandes dimensions par rapport au modèle actuel BP 700; elle peut disposer d'une bobine film de longueur jusqu'à 750 mm et atteint des productions jusqu'à dix paquets/minute. Le range dimensionnel des produits qu'on peut conditionner est beaucoup plus vaste; on peut en effet non seulement conditionner des conteneurs d'un diamètre minimum de 25 mm mais aussi réaliser des colis de dimensions maximum de 630 mm



(front avancement) x 410 mm (profondeur) x 380 mm (hauteur). La technologie de contrôle Flextron®, dont la fardieuse BP 800 est dotée, garantit un contrôle immédiat et extrêmement précis du processus de conditionnement; à la différence des modèles BP de la génération précédente, en effet, les fonctions de la machine et celles du tunnel de thermorétraction sont gérées par un seul panneau de contrôle. Ce panneau permet non seulement de contrôler le temps et la température de soudure mais aussi de régler l'ouverture de

la barre de soudure, la vitesse du tapis du tunnel de thermorétraction et la température de rétraction. Le modèle BP 800 a une vaste dotation de série composée des équipements suivants: rouleau supérieur et inférieur qui facilite l'opération de chargement de la bobine film, tapis du tunnel de thermorétraction avec barres en fibre de verre à haute résistance à la chaleur, presseur pour arrêter le produit, situé à l'entrée de la machine et ventilateur de refroidissement situé à la sortie du tunnel de thermorétraction.





TMG Impianti machines are the result of our many years of experience in the packaging field. The wide range of machines which we propose, allows us to meet the needs of a vast range of sectors, solving in this way the several issues from the packing to the palletizing/depalletizing sector, including also the internal movement. Our searching and development experience and the Know-how, planning and manufacturing, have allowed us to achieve a high automation, compactness and reliability degree. All these characteristics make our equipments suitable for the modern production lines. Our productive system rationality and efficiency have allowed us to adopt advanced and high technological solutions at competitive costs and they show the reason why TMG Impianti has got between its customers the most important National and International companies.

INNOVATIVE KNOW-HOW

Engineering and manufacturing of palletizing machines

AUTOMATIC MODULAR MACHINES

AUTOMATIC COMPACT

AUTOMATIC SIMPLE

**30 years of
Packaging Experience**



Expéditions:

notre collaboration avec les leaders du transport dans le monde entier.



par voie aérienne. Ce partenariat a permis le développement d'un système de logiciel intégré au système de gestion des deux sociétés, avec de remarquables avantages pour les clients:

- réduction des temps de livraison des pièces de rechange;
- automatisation de différents processus auparavant effectués manuellement;
- envoi automatique d'une communication e-mail, au client et au référent SMI, dans la quelle on donne toutes les informations utiles comme l'expédition effective, la date d'envoi, le numéro de AWB, les caractéristiques du colis et le lien à l'adresse web DHL pour visualiser les "shipment-tracking details".

Le client ne doit pas s'inquiéter de contacter le fournisseur pour monitorer sa commande: tout se passe automatiquement, le laissant libre de gérer ses autres activités.

Le succès du système SMI - DHL a "contaminé" d'autres entreprises italiennes leader de leur secteur, qui ont décidé de l'adopter pour

■ Chaque client sait combien il est important de recevoir la marchandise commandée dans le moins de temps possible, surtout lorsqu'il s'agit de pièces de rechange. SMI est depuis toujours très attentif à cet aspect et c'est pour cette raison qu'ont été constitués, dans les principaux marchés étrangers, de nombreux entrepôts pour le stockage

des pièces de rechange. Aujourd'hui SMI veut offrir un service en plus pour assurer à ses clients une aide valide dans la traçabilité de l'expédition.

Voilà donc pourquoi est née la collaboration entre SMI et DHL International, leader mondial pour les services de transporteur express international, du transport par terre et des expéditions



améliorer l'efficacité de leur service expéditions.

Le "service expéditions" mis à la disposition de la clientèle SMI commence pourtant bien avant, c'est-à-dire à partir du moment où le client effectue une commande de machine et décide de laisser au fournisseur le soin d'organiser l'expédition.

Ceux qui optent pour cette solution bénéficient de l'assistance du personnel SMI et des services d'une entreprise leader dans le secteur du transport maritime et aérien, Gava Group, qui compte parmi ses clients des noms importants comme Ferrari, LG, Pirelli, Boeing. Les avantages pour

les clients sont innombrables du point de vue logistique et de l'organisation et du

point de vue des temps de livraison, comme par exemple le monitoring constant du



PARTNERSHIP

parcours suivi par l'expédition (tracking); dans peu de temps un programme intégré du système de gestion des deux entreprises sera opérationnel, pour assurer les mêmes résultats que ceux que nous avons atteints dans la collaboration entre SMI et DHL International.



▪ Solidarité au premier plan



Ces dernières années SMI a montré qu'il est non seulement particulièrement attentif aux thèmes sociaux de grande importance, mais qu'il est aussi entièrement disponible pour intervenir concrètement, pour venir en aide aux personnes qui sont en difficulté.

Au cours de l'année 2007, en effet, SMI a donné à titre gratuit à des associations bénévoles plus de 5.000 kg de produits alimentaires. Les efforts entrepris pour diffuser et mettre au premier plan le concept de solidarité se sont focalisés surtout sur le territoire de Bergame, où SMI a son siège.

Plus particulièrement, une grande partie des denrées alimentaires distribuées gratuitement ont été données à l'association ONLUS Banco di Solidarietà di Bergamo. Cette association de bienfaisance opère avec l'aide de nombreux volontaires, qui assistent actuellement

plus de 150 familles dans le besoin et 7 couvents, en apportant à domicile des produits alimentaires de base, indispensables pour garantir une alimentation correcte.

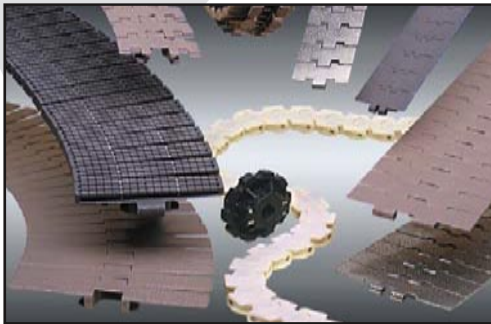
Le service rendu par l'association va au-delà de la simple livraison de colis alimentaires, car à partir du moment où les volontaires entrent chez les personnes qu'ils aident ils instaurent un rapport d'estime réciproque et d'amitié, participant ainsi à la vie de l'autre.

A travers sa modeste contribution SMI a essayé de donner une aide concrète à tous ceux qui en ont besoin, en s'engageant à continuer aussi dans le futur cette "mission de solidarité" qui est riche en sentiments et en émotions d'une valeur incommensurable.

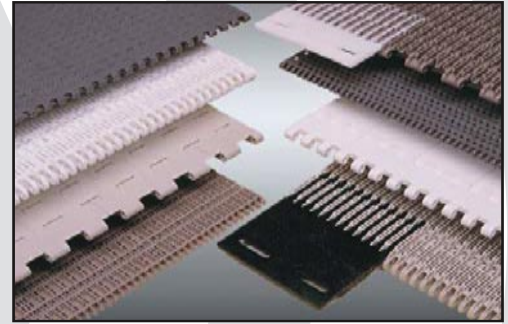


2008

A unique partner



REXNORD
PRECISION. POWER. PERFORMANCE.



FLATTOP

Rexnord FlatTop Europe b.v.
's-Gravenzande, The Netherlands
Phone: +31 174 445 111
Fax: +31 174 445 222

Rexnord Marbett S.r.L.
Correggio (RE), Italy
Phone: +39 0522 639333
Fax: +39 0522 637778

Rexnord FlatTop North America - USA
1272 Dakota Drive - Grafton, WI 53024
Phone: 262 376 4600
Fax: 262 376 4750

Résumé 2007:

un coup d'oeil au marché



■ "L'horloge " de la population mondiale enregistre chaque année 81 millions de naissances, concentrées presque exclusivement dans les pays en voie de développement. En 2007 l'ONU a estimé la croissance de la population mondiale des 6,7 milliards de personnes actuels à 9,2 milliards en 2050. Ce nouveau décor démographique demandera des efforts énormes pour réaliser des infrastructures adaptées et

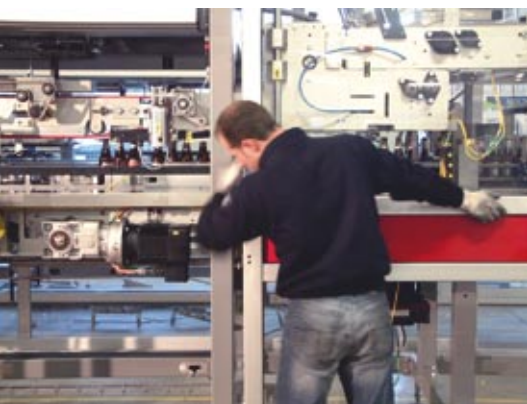
l'approvisionnement des biens et des services dans les zones urbaines. La même situation est valable pour les régions rurales dans lesquelles aujourd'hui, plus d'un milliard de personnes n'a pas accès à l'eau potable propre et est obligée d'avoir recours à l'eau conditionnée en bouteilles. Comme conséquence de tout ceci, les plus importants instituts de recherche prévoient une consommation toujours plus importante

de boissons conditionnées, surtout de l'eau en bouteille . On peut donc s'attendre à de fortes augmentations dans les secteurs de la production, du conditionnement et de la commercialisation de ces produits, surtout dans les pays émergents et de ceux en voie de développement. En même temps, les innovations de produits et les emballages de formes et de dimensions toujours plus variées assureront des activités stables d'investissement à haut niveau dans les pays industrialisés.

En 2007 le marché mondial des machines d'emballage a enregistré un chiffre d'affaires de 21 milliards d'euros. L'Italie est le second producteur européen (seulement précédé par l'Allemagne) et le troisième producteur mondial (après l'Allemagne et les USA) de machines de conditionnement et d'emballage avec une production totale de 3,5 milliards d'euros, dont 80% est destiné à l'exportation (elle représentait 73% en 2003 et 76% en 2006).

Les premiers mois de 2008 montrent un renforcement des tendances relevées en 2007, tout en ayant des indicateurs économiques et financiers d'interprétation difficile: dollar USA toujours

faible par rapport à l'euro, prix du pétrole aux niveaux les plus hauts de l'histoire, vents de récession aux Etats-Unis, inflation chinoise en augmentation, situation difficile dans le secteur bancaire et financier international à cause de la crise des emprunts subprime. Un mélange qui crée des inquiétudes dans les étages supérieurs (directions) des petites et des moyennes entreprises du secteur du packaging, qui une fois de plus devront avoir recours à leur capacité innovante et à de gros investissements dans la recherche et le développement pour obtenir et gagner les défis qui se présentent à l'horizon.



▪ Le décors italien

La forte appréciation de l'euro par rapport au dollar a pénalisé les exportations vers les Etats-Unis et en général vers les Pays de la zone dollar, en diminuant la compétitivité des produits européens. Pour les entreprises italiennes les effets négatifs ont tout de même été limités grâce à la croissance des exportations vers les marchés de la zone euro, vers l'Europe de l'Est (surtout la Russie) et vers les pays du Moyen Orient

(La Turquie en premier). Le secteur des machines d'emballage continue donc à se distinguer par des taux de croissance supérieurs à la moyenne nationale, grâce à la confiance accordée par la clientèle internationale, à la capacité d'innovation et à l'évolution technologique des produits made in Italy.



Résumé 2007:

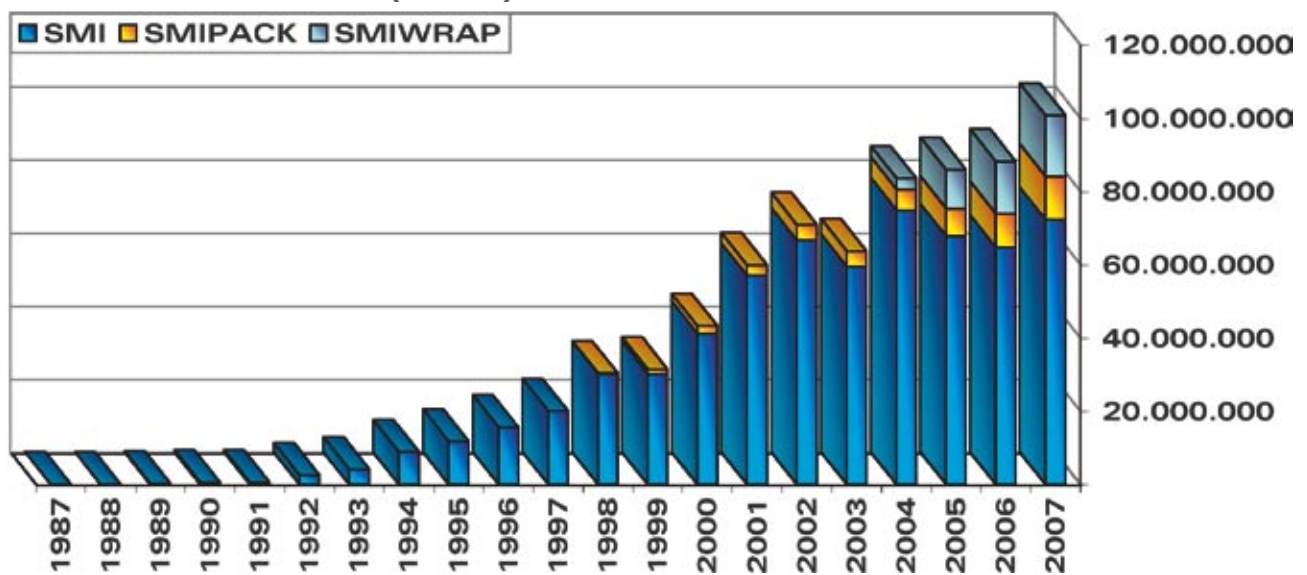
le groupe SMI croît au taux "chinois"

■ Malgré la forte appréciation de l'euro, les ventes du groupe SMI en 2007 ont enregistré des taux de croissance supérieurs à ceux des économies plus dynamiques, avec une augmentation de 14,11% par rapport à 2006. Pour atteindre cet objectif la profonde réorganisation de l'entreprise commencée au deuxième semestre 2006 et les importants investissements dans la recherche et le développement effectués dans les deux années 2005-2006, ont certainement eu leur importance. Les innovations technologiques continues

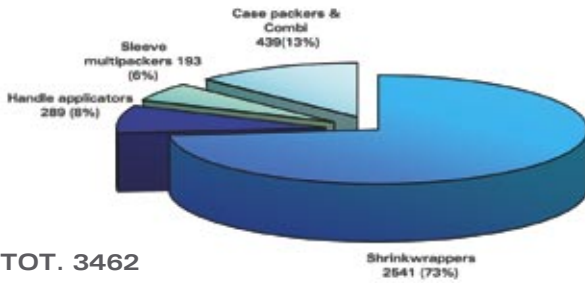
appliquées aux diverses lignes de produit ont joué un rôle fondamental pour fidéliser la clientèle existante et pour en acquérir une nouvelle, grâce à un rapport qualité prix, un des meilleurs du marché. La société chef de groupe SMI (fardeuses automatiques à haute vitesse et étireuses-souffleuses rotatives) a réalisé des ventes pour 72,3 millions d'euros, avec une croissance de 11,7% par rapport à 2006. La société contrôlée SMIPACK (conditionneuses semi-automatiques et automatiques à basse vitesse) a eu une croissance record

de 28%, passant de 9,2 à 11,8 millions d'euros, tandis que la contrôlée SMIWRAP (papier d'emballage alimentaire) a fait enregistrer un chiffre d'affaire de 16,6 millions d'euros (+16,2%). Les ventes des machines d'emballage SMI se situent aux niveaux de 2006, alors que la division des souffleuses a enregistré une augmentation de 17,8%. En 2007 aussi, La Chine, la Russie et la Turquie se sont confirmées comme étant les débouchés les plus importants pour les exportations SMI, avec respectivement un taux égal à 9,9%, 5,3% et 2,9% de la

Chiffre d'affaire (Euro)

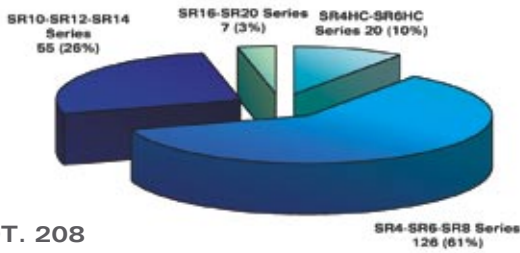


Machines de conditionnement SMI vendues



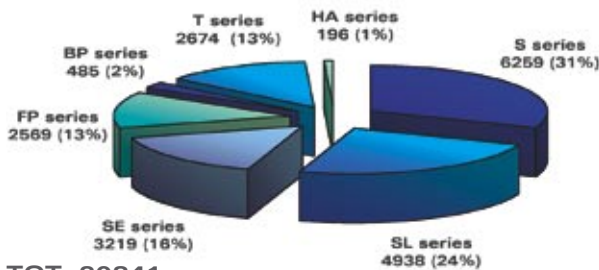
TOT. 3462

Etireuses-souffleuses SMI vendues



TOT. 208

Machines SMIPACK vendues



TOT. 20341

* Data refer to March 1, 2008



production totale. De bons résultats ont été atteints au Mexique et aux Etats-Unis et les principaux pays de l'Europe orientale ont donné des signes de reprise encourageants. 60% des exportations a été absorbé par l'Europe centrale

occidentale, qui reste aujourd'hui le marché de référence pour les produits SMI, avec l'Espagne en position avec 2,8% des ventes.

Les très bons résultats obtenus montrent comme le groupe SMI a été capable

de répondre aux besoins spécifiques de production et d'organisation des clients et de leur garantir un niveau de service toujours plus élevé, tant en phase de pré-vente que pour l'assistance techniques après-vente.

Exhibitions:

Une présence à 360°



et à China Brew & Beverage contribuera à donner une nouvelle impulsion à la politique de progressive expansion dans le marché asiatique.

■ En 2008 aussi, le groupe SMI participera à différentes foires de son secteur, dans le but de consolider ultérieurement sa présence au niveau mondial. Comme d'habitude le Vieux Continent, qui représente le marché le plus stable et le plus mûr, sera en 2008 la clé de voûte des plus importants investissements dans le cadre de la foire. En effet, le groupe SMI sera présent à toutes les manifestations européennes

les plus importantes du secteur packaging, Interpack et Emballage en tête. Sa présence dans le continent américain ne pourra pas non plus passer inaperçue: comme chaque année, effectivement, les foires expositions Fispal, Expo Pack et Pack Expo représenteront l'occasion idéale pour présenter au marché les innovations technologiques toujours plus de pointe. Enfin la participation à Propak Asie

WAIT FOR YOU...

smigroup
Bottling & Packaging Solutions



Pack
the World

17-21 Nov. 2008
PARIS-NORD VILLEPINTE
FRANCE



EMBALLAGE
WORLD PACKAGING EXHIBITION

Primary & secondary product packaging machines.
Packaging & containers.
Related services.

▪ INTERPACK 2008: une série de nouveautés à ne pas manquer

A l'occasion d'Interpack 2008 les entreprises du groupe SMI exposent une série de nouveautés à ne pas manquer. SMI, la société chef de groupe, présente non seulement la fardieuse par film thermorétractable SK 600 T munie du nouveau superposeur de paquets TS, mais aussi l'étireuse souffleuse rotative SR 8 avec armoire électrique intégrée et pas du module de chauffage réduit.

La fardieuse SK 600 T atteint une cadence maximale de 60 paquets/minute et permet d'emballer différents produits dans les typologies suivantes de paquets: film seul, plaque + film, barquette avec ou sans film. Grâce au nouveau dispositif TS, on peut superposer sur deux ou sur plusieurs couches des récipients en plastique, en métal ou en verre déjà conditionnés avec plaque ou en barquette sans film. Le dispositif TS est considéré comme un accessoire en option et donc à la demande du client, il peut être installé sur tous les modèles de la série SK.

Par contre en ce qui concerne l'étireuse-

souffleuse SR 8, cette machine atteint une cadence maximum de 1800 bph/cavité et est utilisée pour souffler des récipients en PET/PP d'une capacité de 0,25 à 3 litres. La nouvelle armoire électrique complètement intégrée à l'intérieur du module de chauffage permet de diminuer de façon importante l'encombrement de la machine, alors que la réduction du pas du module de réchauffement à 40mm permet d'augmenter d'environ 20% la cadence de production.

Enfin SMIPACK, la société du groupe SMI spécialiste dans la production de machines d'emballage, à vitesse moyenne/basse, exposera non seulement des exemplaires de machines en L à cloche (série SL et S) et de machines en L avec tunnel de thermorétraction (série FP), mais aussi la toute nouvelle fardieuse semi-automatique BP 800. Les caractéristiques les plus innovantes de ce dernier modèle sont sa structure monobloc, qui facilite tout type de déplacement, et la barre de soudure de plus grandes dimensions.



▪ NOUS SERONS PRESENTS A...



Düsseldorf
GERMANY
24-30 APRIL



São Paulo
BRAZIL
3-6 JUNE



Bangkok
THAILAND
11-14 JUNE



Mexico City
MEXICO
24-27 JUNE



Poznan
POLAND
15-18 SEPTEMBER



Beijing
CHINA
24-27 SEPTEMBER



Chicago, IL
U.S.A.
9-13 NOVEMBER



Paris
FRANCE
17-21 NOVEMBER



Munich
GERMANY
**14-19 SEPTEMBER
2009**

SMI S.p.A. Headquarters

Tel.: +39 0345 40111
Fax: +39 0345 40209
info@smigroup.it

SMI USA Inc.

Tel.: +1 860 68 89 966
Fax: +1 860 68 85 577
sales.us@smigroup.net

SMI Centroamericana S.A. de C.V.

Tel.: +52 555 3569072
Fax: +52 555 3553571
sales.mx@smigroup.net

SMI do Brasil Ltda

Tel.: +55 11 360 15 334
Fax: +55 11 369 37 603
sales.br@smigroup.net

SMI UK Rep. Office

Tel.: 8000 85 10 23 (GB)
Tel.: 1800 55 39 99 (IE)
Fax: 8000 85 10 24 (GB)
Fax: 1800 55 39 98 (IE)
sales.uk@smigroup.net

SMI Polska Sp.z o.o.

Tel.: +48 22 611 44 25
Fax: +48 22 611 44 24
sales.pl@smigroup.net

OOO SMI Russia

Tel.: + 7 495 159 50 68
Fax: + 7 495 720 67 97
sales.ru@smigroup.net

SMI Romania S.r.l.

Tel.: +40 256 293 932
Fax: +40 256 293 932
sales.ro@smigroup.net

SMI China Nanjing Rep. Office

Tel.: +86 258 470 47 16
Fax: + 86 258 470 47 76
sales.cn03@smigroup.net

SMI China Guangzhou Rep. Office

Tel.: +86 20 8439 6460
Fax: +86 20 8439 8391
sales.cn04@smigroup.net

SMI - Thailand Info Desk

Tel.: +66 2 6110067
Fax: +66 2 6110068
sales.th@smigroup.net

SMI Pacifica Pty Ltd

Tel.: +61 3 9584 3622
Fax: +61 3 9584 3633
sales.au@smigroup.net