

■ Bela Ischia ■ Cott ■ Bonafont
■ Ecuador Bottling Co. ■ Cisowianka

smi now

Magazine 2010 04





TEMPO Silent Box

Soundproof cabin of compression lines
for PET bottles



- 75 dB(A) @ 1 mt in any direction
- Built-in electrical cabinet
- Complete accessibility for full maintenance
- In-out silenced air fan
- Easy and quick installation
- Available also for SIAD MI compressors already installed

Visit our web-site to find out
all our Services and Customer
Connection

www.siadmi.com

SIAD MACCHINE
IMPIANTI



“ Solutions
eco-friendly
pour un marché
qui change ”

smi NOW

Editorial

Il n'y a pas de doutes que la sensibilité des citoyens et des entreprises quant au respect de l'environnement et de solutions éco-compatibles est en forte croissance. Solutions qui exigent le développement de technologies toujours plus novatrices. En 2009 Smigroup a concentré ses efforts sur la conception de nouveaux produits caractérisés par deux facteurs prédominants : économie d'énergie et technologie de pointe. En effet, l'activité de tout le groupe s'est caractérisée par la réalisation de machines et d'installations à impact environnemental réduit, à même de répondre efficacement aux nouvelles exigences d'un marché en continuelle évolution. Depuis toujours Smigroup porte une attention particulière aux aspects comme la flexibilité opérationnelle, la sécurité et la facilité d'emploi, le rapport qualité/prix. Ces derniers mois, notre Centre de Recherche & Innovation Smilab a lancé de nombreux projets de développement centrés sur des solutions technologiques novatrices à même de réduire les consommations énergétiques de machines et de systèmes et d'en augmenter le rendement de production et la flexibilité opérationnelle.

Face à la hausse de prix des sources d'énergie, nos clients nous demandent des machines qui consomment moins, qui respectent l'environnement et qui conservent dans le temps la valeur de l'investissement initial. A ces demandes, SMI a récemment répondu avec quelques solutions novatrices, comme par exemple un nouveau tunnel de thermorétraction alimenté au gaz méthane. Une solution "eco-friendly" à tous les points de vue, parce que les avantages en termes économiques et environnementaux du méthane par rapport au pétrole sont innombrables et répondent parfaitement aux principes d'écocompatibilité et d'économie d'énergie, surtout dans les pays où le prix du gaz méthane est particulièrement avantageux par rapport aux autres combustibles fossiles. L'innovation du produit et du procédé aura de plus en plus un rôle essentiel dans l'évolution des entreprises manufacturières, devenant de fait la ligne de partage entre ceux qui continueront à croître et progresser et ceux qui, malheureusement, seront lentement éloignés du marché. Depuis des années, Smigroup a placé la recherche et le développement au centre de ses activités et s'est équipée comme il se doit pour être prête à relever les défis que le marché nous lancera à l'avenir.

Paolo Nava,
President & CEO
SMI S.p.A.

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:

Bela Ischia - Cott - Bonafont

- Ecuador Bottling Co. - Cisowianka

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.

INSTALLATION

- 6.** Brésil: Bela Ischia
- 14.** Equateur: EBC Ecuador Bottling Co.
- 20.** Mexique: Danone Bonafont
- 28.** USA: Cott Beverages
- 38.** Pologne: Cisowianka

INNOVATION

- 44.** Palettiseurs APS: la nouvelle solution SMI pour le fin de ligne.
- 50.** Thermorétraction "eco-friendly": naissance du nouveau tunnel Smiflexi alimenté au gaz méthane.
- 52.** Nouvelle LWP 25: la technologie au service des "basses vitesses"
- 56.** Smipack: nouvelles soudeuses en L automatiques FP 6000 & FP 6000 CS
- 59.** Poseuses de poignées automatiques Smipack série HA: nouveaux modèles de 25, 40, 60 et 80 tours/min

INFORMATION

- 60.** Smipass: l'assistance téléphonique SMI se renouvelle
- 62.** Exhibitions 2010: les prochains rendez-vous.

...à haute altitude

SMI arrive à la cote 4000 machines de conditionnement livrées dans le monde entier



CONCENTRATION SUR LE CONTINENT AMERICAIN

AMERIQUE DU NORD

149 MACHINES

AMERIQUE CENTRALE

218 MACHINES

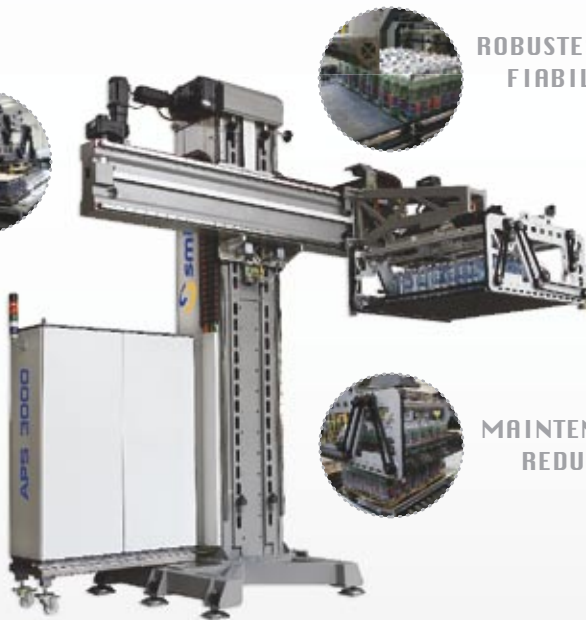
AMERIQUE DU SUD

236 MACHINES

MOUVEMENTS
RAPIDES ET
PRECIS



BAS COÛTS
DE GESTION



ROBUSTESSE ET
FIABILITE



APS 3000
Pour des performances jusqu'à 300 couches/h

MAINTENANCE
REDUITE



>> **PAG.44**

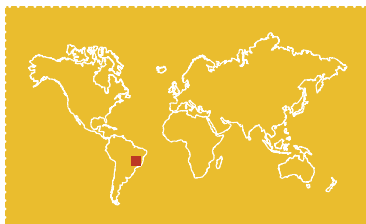


SMIPASS

Smipass est une plateforme novatrice d'assistance qui permet aux clients SMI d'obtenir très rapidement un support technique approprié en ligne.

>> **PAG.60**

Bela Ischia.



SECTEUR JUS

Bela Ischia

Groupe Bela Ischia
Astolfo Dutra, MG, Brésil
» étireuse-souffleuse
SMIFORM SR 6
» convoyeurs à air
SMILINE



■ Brésil : un géant mondial dans le marché des jus

Le Brésil est l'un des pays les plus grands du monde et se caractérise par l'immensité et la multiplicité de facteurs climatiques, environnementaux, socio-économiques et démographiques. Le Brésil se place parmi les économies nouvelles, en transition entre un passé principalement agricole et un futur toujours plus industrialisé. La production agricole est toujours importante et contribue à satisfaire tant le marché intérieur que le marché de l'exportation. Il est facile de trouver, surtout dans le sud du pays, des exploitations fruitières gérées par



des entrepreneurs d'origine italienne, descendants des immigrants qui, à la fin du dix-neuvième siècle, cherchèrent fortune sur cette terre. Partis avec la promesse de grandes extensions de terres arables, mais ils trouvèrent le sud du Brésil déjà colonisé par les Allemands et les Français. Aux italiens il ne restait que la terre boisée dans des zones inaccessibles, qu'ils durent déboiser et rendre productive, en développant la capacité des entrepreneurs qui, en peu de temps, les amena à avoir un rôle clé dans l'économie agricole brésilienne.

Bela Ischia:

des origines à nos jours



■ Le succès obtenu ces dernières années par la société Bela Ischia est la démonstration de ce que la capacité des entrepreneurs d'origine italienne s'est développée au Brésil. Bela Ischia tirent ses origines de l'île italienne de Ischia, proche de Naples. En effet, le nom de "Ischia (prononcé Isquia)" a été choisi en l'honneur de la terre natale du fondateur Giuseppe Di Iorio, beau-père de l'actuel Président Marcelino Tilli. Ce dernier gère l'entreprise en société avec Michele Di Iorio, fils du fondateur de l'entreprise. Les responsables de Bela Ischia, poussés par un engagement social constant, et solidement ancrés aux principes de "dévouement, honnêteté et responsabilité",

ont su saisir les opportunités offertes par l'environnement et proposer aux consommateurs des produits naturels et sains. En analysant les demandes et les tendances du marché, caractérisées par des consommations croissantes de produits salubres, comme justement les jus de fruits, Bela Ischia a décidé d'investir dans l'achat d'une étireuse-souffleuse rotative Smiform à 6 cavités, modèle SR 6, pour la réalisation des conteneurs en PET de 0,5 et 1 l. Il s'agit de la



première souffleuse installée à l'intérieur de l'usine de Bela Ischia, puisque précédemment la société achetait les bouteilles déjà soufflées à des sociétés extérieures. Le choix de s'équiper d'une propre installation d'étirage-soufflage répond aux exigences de plus grande souplesse de travail et de plus efficacité productive.



Les jus, quelle passion!

La consommation des fruits “en bouteille” augmente

■ Les jus de fruits sont devenus une référence importante dans l'alimentation quotidienne. La consommation croissante de ces boissons a poussé la société Bela Ischia à investir dans l'achat d'une étireuse-souffleuse rotative Smiform à 6 cavités pour la production directe de bouteilles en PET, qui auparavant étaient achetées à des producteurs tiers. Dans l'usine de Astolfo Dutra, dans l'état du Minas Gerais, une installation d'étirage-soufflage a été installée récemment, modèle SR 6, fournie par SMI,

en même temps que la ligne de convoyeurs à air pour le convoyage des bouteilles vides.

La machine sera d'abord utilisée pour le soufflage de bouteilles en PET de 0,5 l et 1 litre, destinées à la ligne pour l'embouteillage de différents types de jus de fruits produits par l'entreprise brésilienne ; des jus qui se caractérisent sur le marché pour leurs excellents standards qualitatifs.

Bela Ischia a également obtenu la confiance des consommateurs en mariant

savamment les technologies de pointe et les méthodes de production traditionnelles perfectionnées en plus de quarante ans d'activité.

L'installation de la nouvelle souffleuse Smiform fait partie d'un projet d'optimisation des coûts de soufflage et d'augmentation du rendement productif. Suite à la forte croissance des consommations de jus de fruits, enregistrée au cours des dernières années au Brésil, et en prévoyant une autre croissance de l'activité productive dans les années à venir, la direction de la société Bela Ischia a décidé d'investir dans l'installation d'une nouvelle installation, à même de fournir plus de souplesse de





■ Pour chaque environnement, la variété de fruit la plus appropriée

Le Brésil est aujourd'hui l'un des premiers trois colosses mondiaux dans la production de fruits, avec un volume annuel de 41 millions de tonnes. Une grande variété d'environnements et de conditions climatiques coexistent au Brésil : On pense aux zones ayant un climat tropical comme la forêt amazonienne, aux zones chaudes et sèches du Nord-est, jusqu'aux régions méridionales dans lesquelles on peut avoir des températures proche du zéro.

L'étendue du territoire brésilien, sa position géographique et sa variété climatique représentent le contexte idéal pour produire différents types de fruits (tropical, subtropical et typique des zones tempérées) pendant toute l'année.

La majeure partie de l'exceptionnelle production fruitière est utilisée pour la production de jus de fruits et d'autres boissons typiques du Brésil. La plus grande partie des touristes connaît et apprécie les boissons alcoolisées et les drinks à base de "casasha" (liqueur obtenue par la distillation de la canne à sucre), mais connaît seulement en moindre partie la variété des jus de fruits brésiliens et les propriétés thérapeutiques qui sont attribuées à ces derniers et qui peuvent aider dans les traitements de maladies déterminées. Dans la majeure partie des cas il s'agit de fruits jamais vus sur les tables européennes ou de produits de large diffusion comme les ananas, les bananes, les anacardiens, les fruits de la passion, les papayes, les melons, le raisin, les pommes, les noix, etc. De nombreuses variétés de fruits tropicaux poussent en Amazonie, comme les bacuri, cupuassu, jenipapo, mangaba et les tapereba. Les produits les plus connus sont : Carambole, Guaranà, Goiaba, Maracuja, Jacca.



production et des avantages économiques incontestables.

La souffeuse Smiform SR 6, comme tous les modèles de la gamme SR, monte en série l'Air Recovery System (ARS) novateur, qui permet une réduction considérable des coûts d'énergie et une économie allant jusqu'à 40% dans les consommations d'air comprimé ; En effet, grâce à ce système une partie de l'air du circuit de soufflage (40 bars) est récupéré et recyclé, c'est-à-dire utilisé pour alimenter le circuit de pré-soufflage (4-16 bars) et de service de la machine. L'air ainsi obtenu, s'il n'est pas utilisé par le circuit de pré-soufflage et de service, peut être aussi utilisé pour alimenter une ligne de basse pression qui sert des utilisateurs extérieurs à la machine. L'ARS est essentiellement composé de deux vannes de décharge montées sur chaque station d'étirage-soufflage: la première introduit l'air dans le réservoir de l'installation de récupération et la deuxième décharge l'air qu'il est impossible de recycler. La pression de travail du circuit de pré-soufflage est contrôlée par un régulateur électronique, alors que celle du circuit de service est réglée par des réducteurs manuels. Ce système novateur, en équipement sur toutes les souffeuses SMI, accroît la valeur de l'installation en matière d'économie d'énergie et d'écocompatibilité.

Curiosités:

certains fruits et leurs propriétés thérapeutiques



■ **AGUA DE COCO:** c'est la boisson typique du Brésil par excellence.

Avec quelques centimes d'euro, on peut se désaltérer du lait de coco directement du fruit, en y pratiquant un orifice où introduire une commune paille en plastique.

Le coco brésilien est vert et à l'intérieur il peut contenir jusqu'à un litre de liquide. Dans les supermarchés et dans les pharmacies le lait de coco est vendu en conditionnements similaires à ceux dans lesquels sont commercialisés les jus

de fruits en Europe. Au niveau thérapeutique, on lui attribue des propriétés curatives dans le traitement d'infections intestinales et d'autres troubles.

ABACAXI: le jus est obtenu de l'ananas et a un contenu élevé de vitamine A et B6. Il facilite la digestion et est utile pour lutter contre les arthrites et les infections de la gorge.

ACEROLA: excellente source de vitamine C. Utile pour lutter contre la fatigue, l'irritabilité et les maladies de foie.

CAJA: fortifie le système immunitaire, protège la peau et les muqueuses, contient du phosphore, du fer et de la vitamine A.

CAJU: fortifie le système immunitaire et est indiqué pour les personnes souffrant de douleurs rhumatismales. Riche en vitamine C. Il est indiqué pour les diabétiques. Il peut diminuer le glucose dans les urines et la sudation excessive.

GOIABA: source de vitamines C, A et PP. Lutte contre la diarrhée, les allergies, les hémorragies. Fortifie le tissu osseux et les dents. Adjuvant dans la cicatrisation des blessures et des brûlures. On lui attribue également des propriétés contre les tumeurs.

GRAVIOLA: antirhumatismal et anti-inflammatoire. Il a un haut contenu de vitamines B1, B2, de calcium et de phosphore.

JENIPAPO : indiqué pour ceux qui souffrent d'anémie. Il est riche en fer, calcium et phosphore.

MAMAO: on lui attribue des propriétés laxatives, diurétiques, digestives et émoullientes.

MANGA: c'est l'un des fruits les plus répandus au Brésil. Riche en vitamines A et B. Il est indiqué pour les bronchites et la dépuración du sang. Il favorise la diurèse et élimine le catarrhe.

▪ SMI do Brasil Ltda

SMI do Brasil Ltda, située à Osasco (Sao Paulo), est la filiale Smigroup ouverte en 1998 dans le but de répondre rapidement et efficacement aux exigences de plus en plus nombreuses des clients brésiliens.



Les bureaux et les magasins de SMI do Brasil ont leur siège dans un bâtiment moderne dans le Parque Industrial Anhanguera, l'un des plus grands quartiers industriels de la ville, à proximité des principales artères de communication. Un personnel local hautement spécialisé assure un service d'excellente qualité tant dans le domaine commercial que technique, en gérant dans des délais très courts les demandes des clients pour l'installation et la maintenance des équipements. La fourniture de pièces détachées par les magasins SMI do Brasil permet également d'optimiser les délais de livraison et de réduire les frais de transport. Le professionnalisme et la disponibilité de l'équipe de la filiale brésilienne de Smigroup sont certainement l'un des facteurs clé des excellents résultats de vente obtenus au Brésil. Avec environ 250 machines installées dans les pays de l'Amérique du sud, dont environ quatre-vingt-dix seulement au Brésil, SMI do Brasil, joue un rôle fondamental pour le service d'assistance technique dans toute la zone.



MANGABA: il fortifie le système immunitaire et favorise l'élasticité de la peau, en prévenant les rides.

MARACUJA: indiqué pour ceux qui souffrent d'insomnie et de stress. Il a un contenu élevé de fibres et on lui attribue des propriétés contre les tumeurs.

MORANGO: il facilite la digestion, il stimule les fonctions hépatiques, il combat les rhumatismes articulaires, il est riche en vitamine C.

PITANGA: on lui attribue des propriétés digestives et de fortification des os.

TAMARINDO: on lui attribue des propriétés curatives contre la diarrhée, les troubles gastriques, les congestions et les inflammations. Il contient du calcium, du phosphore, du fer, des vitamines A, B et C.



LA PAROLE AU CLIENT - Interview à Marcelino Tilli, Président et Directeur Général de Bela Ischia



A partir de la gauche: Tiago Higa et Roberto Cavagnis, Sales Area Manager de SMI do Brasil, rencontrent Marcelino Tilli, Président de Bela Ischia, et le fils, Rodrigo Tilli.

Bela Ischia est une réalité d'entrepreneurs reconnue au Brésil. Quel est la clé de ce succès?

“Depuis que l'activité a été lancée par mon beau-père Giuseppe Di Iorio, nous avons toujours misé sur le développement d'une réalité d'entreprise basée sur des valeurs comme “le dévouement, l'honnêteté et la responsabilité”. Au début l'entreprise s'occupait de la commercialisation de fruits frais pour le marché de Rio De Janeiro, et en quelques années elle est devenue leader sur le marché de l'importation des fruits. Notre dévouement à ce

secteur a été le facteur déterminant lorsqu'en 1996 nous avons décidé de produire des jus de fruits ayant un “authentique goût de fruit”. Actuellement nous sommes encore à la recherche d'innovations technologiques pour améliorer nos méthodes de production, dans le but final d'exceller dans la qualité de nos produits, sans oublier toutefois le développement social et le respect pour l'environnement où nous vivons. En effet, Bela Ischia fait partie de l'Institut “Francisca de Souza Peixoto”, qui encourage, ainsi que de nombreuses entreprises locales, des activités et des initiatives pour le développement de projets d'éducation, culture, santé, sport et citoyenneté. A ce sujet, Bela Ischia est un partenaire du projet “Bola Cheia”, un programme qui implique des jeunes et des adolescents de la ville de Cataguases et de la région environnante; le programme vise à la valorisation et au développement de leurs aptitudes sportives dans le football.



Grâce à ce projet, les jeunes peuvent améliorer leurs capacités techniques dans cette discipline sportive et en même temps s'améliorer sous tous les aspects qui sont essentiels pour la croissance individuelle : respect des autres, soin de l'environnement, estime de soi même, etc.”

Quelle est l'importance, aujourd'hui, du marché des jus de fruits au Brésil? Quelles tendances rencontre-on?

“De plus en plus souvent les consommateurs brésiliens sont à la recherche de produits naturels et sains. Corollairement nous avons assisté au cours des dernières années à une consommation croissante de boissons à base de jus de fruits. Par ailleurs, en analysant les flux historiques des consommations de jus de fruits sur le marché brésilien et en considérant les perspectives futures, nous pensons être face à une tendance irréversible dans le choix de produits vraiment sains et salutaires.”

Quels sont les principaux facteurs qui ont poussé Bela Ischia à investir dans l'achat de l'étireuse-souffleuse Smiform SR 6?

“Jusqu'à maintenant Bela Ischia s'adressait à des fournisseurs externes pour l'achat de bouteilles en PET déjà soufflées. Mais compte tenu des augmentations de production, il est devenu



prioritaire pour nous de prendre en considération des solutions novatrices à même de nous offrir une large flexibilité de travail et de procédés de production à des coûts optimaux. C'est pour ces raisons que nous avons décidé d'investir dans l'achat de l'étireuse-souffleuse rotative SR6, pour produire directement les conteneurs en PET qui sont ensuite remplis de jus de différents goûts. Comme il s'agit de la première installation de soufflage installée sur notre ligne de production, nous avons opté pour une machine pouvant nous offrir des performances technologiques, des coûts réduits d'exercice et de maintenance et une exceptionnelle flexibilité dans la réalisation de conteneurs en plastique de différentes capacités aux formes variables."

Quels critères utilisez-vous pour choisir vos fournisseurs de confiance?

"Lorsque nous devons investir dans l'achat de nouvelles machines, il est essentiel de prendre en considération les entreprises sérieuses et fiables à même de répondre à toutes nos attentes. Pour Bela Ischia il faut impérativement pouvoir satisfaire nos consommateurs et, face aux changements continus du marché, nous travaillons pour obtenir la meilleure sélection de fruits, utiliser un personnel hautement spécialisé, utiliser des machines modernes et des laboratoires de recherche bien équipés. Pendant la procédure décisionnelle pour l'achat d'une nouvelle étireuse-souffleuse, nous sommes arrivés à la conclusion que SMI était le partenaire idéal. En outre, après d'autres contacts lors du salon Fispal qui s'est déroulé à San Paolo

en juin 2009, nous avons eu la certitude que la décision d'installer la souffleuse Smiform SR6 était le meilleur choix possible."

Quelle est l'importance pour Bela Ischia le fait que SMI soit présente au Brésil avec une filiale et un personnel local pour le service après vente et les pièces de rechange?

"Pour n'importe quelle entreprise le service après vente et les pièces de rechange sous la main sont des facteurs clé dans le choix des fournisseurs de confiance. Dans le cas de SMI, nous savons que nous pouvons compter sur la présence d'un personnel local qui nous écoute et nous comprend mieux que quiconque, puisqu'il parle notre langue et partage notre culture. Un élément fondamental qui rassure parce qu'il permet de disposer d'une assistance immédiate "sur place" par des techniciens spécialisés et formés au siège de SMI en Italie."





Ecuador Bottling Company.

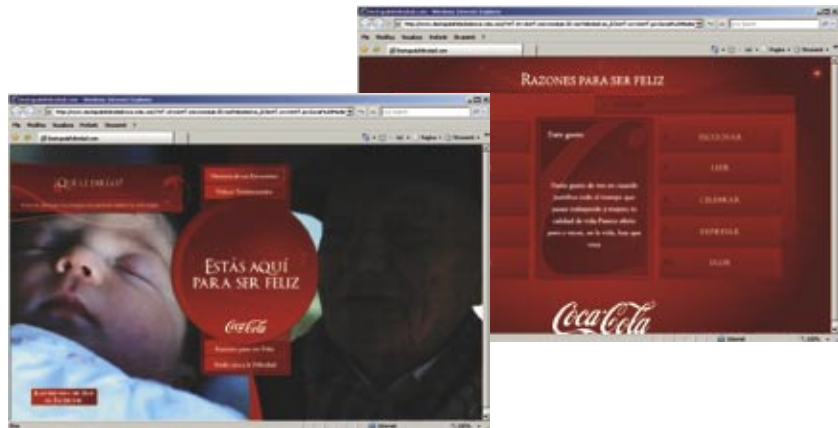


SECTEUR EAU & CSD
Ecuador Bottling Company
 Groupe Coca-Cola
 Quito, Equateur
 >> fardeleuse
 SMIFLEXI SK 802 F
 >> fardeleuse
 SMIFLEXI SK 800 F
 >> fardeleuse
 SMIFLEXI SK 602 F
 >> convoyeurs

■ Prenez le côté positif de la vie ! Prenez le côté "Coca-Cola" de la vie ! En Equateur il existe un binôme étroit entre CSD et Coca-Cola. Lorsque l'on parle de "carbonated soft drinks" on se réfère le plus souvent à la boisson à base de cola, en vertu de l'importante popularité de la marque "Coca-Cola". C'est un réel "hymne au bonheur" celui mis en scène par "Viviendo positivamente", le court-métrage Coca-Cola qui apparaît sur le site web de Ecuador Bottling Company (embouteilleur officiel Coca-Cola dans le pays sud-américain, avec tant d'exclusivité). Le site de l'entreprise emmène le visiteur dans un voyage captivant, qui

a une seule et unique destination : le bonheur. Les protagonistes du voyage sont un nouveau-né et une personne âgée de 102 ans qui se rencontrent. Une rencontre à l'enseigne du "bonheur de la vie", où chacun peut laisser aller la fantaisie pour imaginer les mots qui sont dit par la personne âgée au nouveau-né. Un "passage de témoin" idéal entre plusieurs générations, que EBC suit de près depuis 1999, années où les embouteilleurs équatoriens autorisés par Coca-Cola ont fusionné en mettant ainsi fin à une fragmentation productive qui existait depuis 1940. L'union des différentes entreprises a favorisé

la croissance du marché de Coca-Cola dans le pays sud-américain, en contribuant au bien-être économique de plus de 3.800 personnes travaillant actuellement dans les usines de production de Quito, Guayaquil et Santo Domingo. L'attention aux ressources humaines et aux innovations technologiques est à la base du succès de ECB qui, très rapidement, a conquis le leadership en Equateur dans la production de boissons gazeuses et est en train de prendre des



parts de marché de plus en plus significatives dans le secteur de l'eau en bouteille, des boissons isotoniques et des jus de fruits.



EBC: diversifier.. en innovant

■ Depuis longtemps EBC a choisi la route de la diversification. En effet, le marché des boissons est en continue évolution. C'est pour cela que le fait d'organiser la production à l'enseigne de la plus grande flexibilité a été essentielle pour faire face aux changements continuels de goût des consommateurs (pas seulement CSD, mais aussi l'eau, les jus de fruits, etc.). Pour atteindre ces objectifs, ECB a effectué des investissements considérables sur ses lignes de production. Les usines de Quito et Guayaquil ont été récemment protagonistes d'un réel procédé de renouvellement. A Quito, sur les lignes PET, deux

fardeleuses SMI à haute vitesse de la série Smiflexi SK ont été installées ainsi que des convoyeurs Smiline pour la manutention des bouteilles tant en vrac qu'emballées. Sur la ligne de 36.000 bouteilles / h une machine de conditionnement par film thermorétractable modèle SK800 a été installée pour l'emballage uniquement par film des bouteilles en PET de 0,25 / 0,40 et 0,5 litres dans les formats 4x3, et des bouteilles de 0,625 et 1,5 litres dans les formats 3x2. Même la fardeleuse à double piste Smiflexi SK602F est réservée au conditionnement de bouteilles en PET de différentes capacités. Les bouteilles de 0,25 / 0,35 et 0,4 litres sont conditionnées



dans les formats 6x4 uniquement par film et 4x3 uniquement par film en double piste, tandis que les bouteilles de 0,5 / 1,25 et 2 litres sont emballées dans le format 3x2 seulement par film en double piste. Dans l'usine de Guayaquil une fardieuse Smiflexi SK 802F a été installée pour les procédés uniquement par film en double piste. Les bouteilles en PET de 0,25 et 0,45 litres sont conditionnées dans le format 4x3 en double piste, tandis que les bouteilles de 0,5 / 0,6 / 1,35 / 2,5 et 3 litres sont regroupées dans le format 3x2 seulement par film. ECB avait besoin de conditionner une vaste gamme de produits, de capacités différentes, dans différents types de format.

C'est pour cela, lorsqu'il s'est agit de choisir le fournisseur pour les machines d'emballage secondaire, EBC n'a eu aucune hésitation à se fier à l'expérience de SMI et à la fiabilité des installations de l'entreprise italienne. Grâce aux excellents résultats obtenus avec la première

fardieuse SMI achetée en 1996, la société équatorienne a décidé d'uniformiser le plus possible les systèmes de production, de manière à bénéficier des avantages considérables pouvant être obtenus dans la maintenance des machines et dans la formation du personnel.



Coca-Cola

et le développement équitable



■ Les marques Coca-Cola sont universellement appréciées pour la qualité du produit. D'où l'exigence d'atteindre l'excellence en conjuguant la croissance de l'entreprise et le respect de l'environnement. Le développement équitable se réalise dans le même esprit d'innovation qui caractérise l'entreprise dans l'étude de boissons toujours meilleures pour ses clients.

Cet engagement s'est concrétisé par la création d'un système de gestion environnemental, appelé "eKOsystème", qui prévoit des standards plus restrictifs, des actions correctives et des procédures adaptées aux activités spécifiques de Coca-Cola à l'intérieur du système

de l'entreprise de gestion de la qualité. The Coca-Cola Company a ainsi entrepris une initiative d'importance stratégique dans le domaine de la gestion des ressources hydriques, du conditionnement équitable, de la gestion de l'énergie et de la défense du climat. Ces initiatives ont permis d'obtenir, le 8 mai 2009 à Washington, la vingt-cinquième médaille d'or annuelle pour les succès des entreprises internationales dans le développement équitable, attribuée par le Centre Mondial pour l'environnement (World Environment Center, WEC).

La devise du projet Coca-Cola, c'est-à-dire "restituer à la nature et à la communauté une quantité d'eau équivalente à celle que l'entreprise utilise



dans la production de toutes les boissons de son portefeuille", a été citée par le jury international indépendant comme une démonstration exceptionnelle du leadership dans la défense de l'environnement.

Même les emballages ont un rôle essentiel dans le système Coca-Cola, puisqu'ils représentent le support avec lequel les produits atteignent les consommateurs, permettant de maintenir intactes les caractéristiques des boissons, tout en respectant les standards de qualité et de sécurité. Le rôle qu'a l'étude du cycle de vie de l'emballage est fondamental, ainsi que la recherche continue de solutions pour en minimiser l'impact sur la nature. Depuis des années The Coca Cola Company travaille avec ses fournisseurs pour diminuer progressivement le poids des emballages, en utilisant, lorsque c'est possible, un matériau recyclé. The Coca Cola Company, utilise également sur ses lignes d'embouteillage des technologies modernes à même d'optimiser le rendement énergétique des procédés de production pour minimiser les consommations et les coûts.

▪ LA PAROLE AU CLIENT - Interview à Diego Yáñez Eguez, Directeur Général de la société Ecuador Bottling Company Corp.



Quito: La capitale de l'Equateur se trouve à 2850 m d'altitude dans un site d'une beauté extraordinaire au cœur des Andes.

EBC représente une importante réalité d'entreprise pour l'Equateur et pour toute l'Amérique Latine. Pourriez-vous nous décrire quels ont été les principaux facteurs qui ont déterminé cette extraordinaire évolution?

“Au cours des dernières années EBC s'est concentrée sur trois aspects essentiels. Tout d'abord nos collaborateurs, qui représentent la principale ressource de l'entreprise. C'est pour cette raison que nous effectuons une sélection circonspecte du personnel, constamment réactualisé, qui nous permet d'employer, dans chaque partie de l'entreprise, les meilleurs professionnels

du secteur. Parallèlement, l'autre pilier fondamental de l'entreprise est représenté par nos consommateurs, qui constituent la raison même de l'existence d'EBC. Notre objectif primaire est d'offrir à nos clients une vaste gamme de produits de haute qualité, pensés exclusivement pour satisfaire leurs besoins. Notre offre (produits, marques, prix) s'est développée en vertu de ce principe. Le troisième aspect fondamental de notre extraordinaire évolution est synthétisé par la “discipline de travail”, qui est aussi la clé du succès de la gestion de l'entreprise. Sans une discipline appropriée les affaires ne peuvent progresser; il est donc essentiel que chaque niveau de l'organisation de l'entreprise se concentre sur l'exécution rapide et précise des commandes et sur l'efficacité des procédés.”

EBC est une entreprise leader sur le marché des CSD. Comment voyez-vous le futur du marché des boissons en Equateur? Comment EBC vit-elle la crise économique internationale?

“Le marché des boissons est en constante évolution et, c'est pour cette raison, qu'il est essentiel que les entreprises travaillant dans ce secteur suivent

les changements et affrontent avec souplesse les dynamiques économiques qui se présentent. Autrement les entreprises risquent de se fossiliser et de disparaître. EBC est un producteur de boissons sans alcool et notre “vision” est un développement économique équitable.”

Quels sont les facteurs qui vous ont amené à investir dans de nouvelles lignes à haute vitesse dans les usines de Quito et Guayaquil?

“Les investissements à Quito et Guayaquil ont été réalisés pour faire face aux tendances du marché et aux évolutions de la demande. Pour pouvoir satisfaire les consommateurs et pouvoir s'adapter aux changements continuels tant environnementaux que sectoriels, nous avons dû investir dans des installations à la technologie de pointe à même de suivre les demandes croissantes du marché. C'est pour ces raisons que nous avons décidé d'installer à Quito les machines de conditionnement SMI à film thermorétractable SK 800 F et SK 602F, et à Guayaquil une fardeleuse modèle SK 802F.”

Quels sont les principaux facteurs que EBC prend en considération pour le choix de ses fournisseurs?

“Les principaux facteurs qui sont pris en considération lors de la décision du choix des fournisseurs, sont tout d'abord le sérieux de l'entreprise, le contenu technologique élevé des machines



offertes, l'engagement à long terme de la part du fournisseur et le niveau du service offert. Le concept "solo business" ne fait pas partie de notre politique d'entreprise. Avec chaque fournisseur, on instaure un rapport responsable qui doit durer dans le temps. C'est pour cette raison que nous avons des liens étroits de collaboration avec plusieurs producteurs de machines qui travaillent au niveau international et qui sont à même d'offrir la plus grande fiabilité, pour pouvoir nous aider dans le processus de développement."

La collaboration avec SMI remonte à 1996 avec la fourniture de la première machine de conditionnement par film thermorétractable. Quel rôle joue votre partenariat avec SMI pour le succès de vos produits?

"A la suite de la longue coopération qui nous lie à l'entreprise italienne nous pouvons désormais affirmer que les machines et les systèmes fournis par SMI offrent une excellente fiabilité et des rendements productifs de premier ordre. Dans nos installations de production nous essayons, dans la mesure du possible, de standardiser tous les systèmes, afin qu'il soit possible d'obtenir les meilleurs résultats dans la formation du personnel, dans les opérations de maintenance et

de service. Pour cela EBC a décidé d'installer sur les lignes de production de toutes nos usines uniquement et exclusivement des machines de conditionnement SMI."

Quelle est l'importance de l'innovation?

"L'innovation technologique représente un facteur essentiel dans toutes les zones de production de EBC. Notre entreprise est depuis toujours orientée vers la recherche des meilleures stratégies pour accroître la part de marché et pour répondre rapidement et efficacement aux exigences de nos clients présents et futurs."

Quels sont les plus grands défis que l'industrie des CSD doit relever ? Quels sont les projets futurs de EBC?

"Les industries des soft drinks devront affronter la compétitivité croissante et la diversification du produit demandé par le marché. Le défi primaire pour EBC est, et sera, celui de maintenir la position de leadership dans la production de CSD en Equateur, avec notre partenaire "The Coca-Cola Company". EBC maintient cette suprématie grâce à des investissements continuels dans des installations de production à la technologie de pointe et à la diversification de son offre. Dans ce sens nous essayons d'entrer dans différents secteurs, afin que le consommateur trouve toujours une alternative de haute qualité."

■ The Coca-Cola Company et global & local foundation

La "global foundation" de The Coca-Cola Company, avec 18 autres fondations locales et régionales, assurent l'amélioration et le bien-être de la société.

Il existe une étroite collaboration avec plusieurs communautés et organisations gouvernementales et privées, afin de développer et de soutenir des projets de grande importance pour les communautés.

C'est l'objectif à la base de la naissance, en juillet 2000, de la "The Coca Cola Foundation of Ecuador", comme partie intégrante des politiques de responsabilité sociale de l'entreprise. L'objectif primaire de la fondation est de promouvoir et d'encourager le développement culturel, économique et social de l'Equateur grâce au soutien de programmes spécifiques.





SECTEUR EAU & CSD
Bonafont
Groupe Danone
Toluca, Mexique
» étireuse-souffleuse SMIFORM SR 14

■ Bonafont est créée en 1992, sur un projet d'investisseurs mexicains qui ont comme objectif le développement du marché de l'eau en bouteille. Déjà, dès le début, la nouvelle entreprise se trouve face au besoin d'installer sur l'installation de production de Toluca des machines et des équipements de pointe, car pour sauvegarder les caractéristiques de l'eau de source, le procédé de conditionnement doit s'effectuer selon des critères très rigides. C'est pour ces raisons que Bonafont s'adresse immédiatement aux principaux constructeurs de machines pour le secteur "beverage", pour le

choix de solutions d'emballage à même d'assurer l'intégrité du produit conditionné, ainsi que des performances élevées et un excellent rendement productif. Dès 1996 SMI a un rôle important dans le panorama mondial des fournisseurs de machines d'emballage secondaire et d'étireuses-souffleuses rotatives pour la production de conteneurs en PET/PP. Dans les installations Bonafont, il y a plus de 10 machines de conditionnement Smiflexi destinées à l'emballage secondaire et d'importants convoyeurs Smiline pour la manutention des produits à l'intérieur des lignes de production.

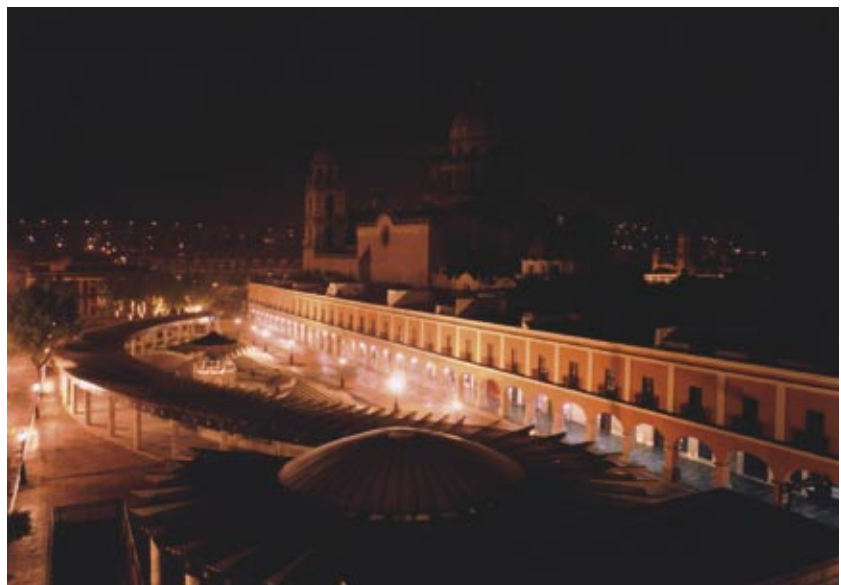
■ Le marché de l'eau en bouteille au Mexique

Le Mexique est le deuxième consommateur le plus important au monde, après les USA (sources: Beverage Marketing Corporation) d'eau en bouteille, avec une consommation annuelle d'environ 25 milliards de litres. Bonafont a été la première marque mexicaine d'eau naturelle à être embouteillée industriellement dans le pays et la première à être exportée sur le marché américain, plus précisément dans l'Etat du Texas. Actuellement c'est le leader du marché dans le secteur des conteneurs de capacité inférieure à 4 litres. Depuis 1996 Bonafont fait partie du Groupe Danone, et possède actuellement des usines équipées de systèmes d'embouteillage technologiquement les plus avancés du monde. Dans le domaine des investissements continuels pour la modernisation des installations de production, Bonafont s'est récemment adressé à SMI pour l'installation d'une étireuse-souffleuse rotative à 14 cavités, modèle Smiform SR 14, destinée à la production de bouteilles en PET de 0,5 / 0,6 et 1,5 litres.



L'intérêt croissant du marché à l'égard des solutions novatrices, destinées à la logistique de ligne, a également permis à SMI d'avoir un rôle important dans le domaine des fournitures du Groupe Danone qui, au niveau mondial, utilise plus de 50 unités SMI entre machines d'emballage secondaire et d'étirage-soufflage de conteneurs en PET/PP.

A droite: A Toluca modernité et histoire sont parfaitement amalgamées; ci-contre depuis de nouvelles structures industrielles, on peut admirer de splendides édifices historiques.



Le Groupe Danone:

les origines du colosse agroalimentaire français



■ En 1996 Bonafont est entrée dans le Groupe Danone. Le groupe agroalimentaire français est le troisième en Europe quant à son chiffre d'affaires. Les origines du groupe remontent à 1919, lorsque Isaac Carasso installe à Barcelone une petite usine de yaourt. Le début est difficile mais, grâce au soutien d'une communauté médicale-scientifique de l'époque, qui conseille cet aliment à des fins thérapeutiques, le yaourt de Carasso devient rapidement un produit connu, apprécié et amplement répandu, d'abord vendu dans les pharmacies, puis dans les

magasins alimentaires. Il devient vite nécessaire de trouver un nom à la ligne de yaourt, et Isaac Carasso pense au diminutif donné à son fils Daniel : Danon. En 1966 le Groupe BSN est fondé, grâce à la fusion des verreries Glaces de Boussois et des Verreries Souchon Neuvesel. Presque en même temps, en 1967, Danone unifie la distribution de ses produits à ceux de Gervais, entreprise leader dans la production de produits frais : c'est la naissance de Gervais Danone. En 1972, à la suite d'une rencontre entre Antoine Riboud (Président de BSN) et Isaac Carasso, Gervais Danone fusionne

■ Les chiffres clé du Groupe Danone

15,22 milliards d'euros de chiffre d'affaires (2008)

81.000 employés dans le monde entier

4,5 milliards de litres de laits récoltés en 2007
(0,8% du total mondial)

4.500 souches dans la récolte de cultures Danone

49 usines de production dans **47** Pays

17 formulations pour "Danonino", produit destiné à l'enfance dans différents pays

18 Instituts Danone pour la recherche et le développement de nouveaux produits



DANONE

- Bonafont et les “gens hors de la bouteille”



C'est une expression très particulière, qui intrigue bon nombre de personnes. Bonafont est une société très “particulière”, qui a donc besoin de personnes “particulières”... c'est de tout cela qu'est issu le projet “Gente fuera de la botella”, c'est-à-dire les “gens hors de la bouteille”. Il s'agit d'une initiative qui s'adresse aux personnes qui partagent les valeurs et la responsabilité sociale de l'entreprise mexicaine. Le programme du projet conçu par Bonafont prévoit le recrutement d'étudiants en fin d'études universitaires pour une expérience de travail auprès de la société, dans le but de contribuer au lancement d'initiatives qui permettent à Bonafont et au groupe Danone de rester les leaders sur le marché des secteurs de la nutrition salubre.



avec BSN, groupe qui travaille dans la production du verre soufflé et plat, qui a depuis peu acheté les entreprises Evian et Kronenbourg. C'est la naissance officielle du Groupe Danone. Danone est l'un des opérateurs les plus dynamiques dans le secteur alimentaire. Les produits de cette société sont présents sur les 5 continents, dans plus de 120 Pays. Danone occupe les positions de leadership dans quatre “business segments” de

l'industrie de l'alimentation de la santé : les Produits Laitiers Frais (n°1 mondial), les Eaux (n°2 sur le marché des eaux en bouteille), la Nutrition Infantile et la Nutrition Clinique.



Bonafont et SMI:

développements novateurs pour maintenir des niveaux élevés de croissance



■ Bonafont a décidé d'investir dans l'achat d'une étireuse-souffleuse Smiform à 14 cavités pour la production de conteneurs de 0,5 / 0,6 et 1,5 litres, de manière à pouvoir répondre efficacement à l'augmentation de la demande de produits du groupe créée par un marché en constante évolution. L'installation d'étirage-soufflage, installée sur la ligne d'embouteillage de 25.000 bph, permet de faire

face tant aux consommations croissantes d'eau en bouteille sur le marché mexicain qu'à la demande de plus en plus importante d'eau "Bonafont" provenant des pays limitrophes. Il ne s'est pas passé beaucoup de temps depuis, qu'en 1996, la première machine d'emballage plaquée SMI est entrée dans l'entreprise ; depuis, la société mexicaine a pris des parts de marché

de plus en plus grandes, pour arriver au leadership du secteur de référence, et se fixe pour l'avenir des objectifs encore plus ambitieux pour consolider les succès obtenus jusqu'à présent. Des objectifs qui deviennent plus faciles à atteindre grâce à l'emploi de machines à la technologie de pointe, des produits d'entreprises qui, comme SMI, depuis de nombreuses années investissent dans l'innovation et la recherche pour fournir à leurs clients les solutions les plus appropriées à leurs nombreuses exigences. En effet, Bonafont est un client historique de SMI puisque la première thermo-fardeuse de la série APET, maintenant remplacée par la plus moderne série SK, fut achetée en 1997. La constante augmentation des ventes sur le marché mexicain et des pays proches a marqué le début de l'expansion de l'entreprise que nous connaissons, et a amené Bonafont à investir dans de nouvelles lignes de production, où fonctionnent à plein régime plus de 10 machines de conditionnement automatiques Smiflexi. Les stratégies commerciales de la société du Groupe Danone



■ Smicentroamericana SA de CV

La constitution, en 1997, de la société "Smicentroamericana SA de CV" a été pour SMI un pas décisif pour le développement de la marque sur le marché mexicain. L'accroissement des ventes dans ce pays et dans les pays limitrophes a été le facteur déterminant dans le choix d'ouvrir une filiale au Mexique. Un choix dicté par la volonté d'être toujours plus proches (même physiquement) de nos clients et de pouvoir fournir assistance technique et pièces de rechange rapidement et efficacement.

Les bureaux et les magasins de Smicentroamericana se trouvent dans un bâtiment moderne dans l'un des quartiers industriels de la Ville de Mexico (la délégation Gustavo A. Madero), à quelques minutes des principales artères de communication de la capitale.

Grâce à l'emploi d'un personnel local hautement qualifié, SMI est à même de répondre rapidement et efficacement aux attentes de nos nombreux clients mexicains et centre-américains, en fournissant un service de qualité supérieure dans les secteurs de:

- > la promotion commerciale des machines produites par SMI et par la société contrôlée Smipack, avec un portefeuille de produits à même de satisfaire les exigences les plus variées de conditionnement des grandes et petites entreprises;
- > l'assistance technique après vente pour l'installation et la maintenance des installations fournies;
- > la vente de pièces de rechange d'origine, avec des délais de livraison et des frais de transport en ligne avec les attentes de la clientèle. La compétence professionnelle et la disponibilité du personnel commercial et technique de Smicentroamericana sont le secret des excellents résultats commerciaux obtenus par le Groupe SMI au Mexique et dans les pays voisins.

visent à l'élargissement de la part du marché actuel, même par le renouvellement continu de l'offre et du packaging. On trouve, dans les usines Bonafont, différents types de machines d'emballage SMI: fardeleuses automatiques pour réaliser des conditionnements uniquement par film, barquette+film et plaque en carton ondulé+film; encartonneuses wrap-around pour la formation de boîtes complètement fermées ou de paquets seulement en barquette; machines combinées, qui regroupent dans une seule unité les fonctions d'une fardeleuse et d'une encartonneuse. Cette grande flexibilité répond parfaitement aux attentes de l'entreprise mexicaine, qui veut un emballage novateur et intéressant pour ses produits.



LA PAROLE AU CLIENT

Interview à Tomas Ortega, Directeur de Production de Bonafont



Bonafont a été la première marque d'eau naturelle en bouteille au Mexique, et actuellement elle est leader sur le marché. Quelle est la clé de ce succès?

“Bonafont a su prendre des parts de marché de plus en plus importantes et devenir leader du marché dans le secteur de l'eau en bouteille. Actuellement Bonafont jouit d'une identité de haut niveau sur le marché et elle est perçue par les

consommateurs comme une “marque” particulièrement vigilante quant au bien-être et à la santé. En effet, l'activité économique de Bonafont place en priorité toutes les actions et les initiatives orientées vers le développement d'une forte responsabilité sociale.”

Le partenariat avec SMI remonte à 1996. Quels critères utilisez-vous pour choisir vos principaux fournisseurs?

“Le choix d'un fournisseur est un aspect important pour obtenir le succès de notre produit sur le marché. Les principales valeurs à la base de nos choix sont la fiabilité, la qualité et la compétitivité des machines qui nous sont fournies, sans oublier le thème de l'innovation. Dans une période comme celle-ci, caractérisée par des transformations continues des marchés et des goûts, il faut privilégier en priorité les fournisseurs qui font de l'innovation leur raison d'être. Le fait de décider sur l'innovation nous offre la possibilité de nous différencier de la concurrence. Pour atteindre cet objectif, il est essentiel d'instaurer une étroite collaboration avec le fournisseur, qui doit être à

même de proposer des solutions technologiques novatrices à des coûts raisonnables.”

Quels sont les facteurs prédominants qui ont incité Bonafont à investir dans l'achat de l'étireuse-souffleuse Smiform SR 14?

“Face aux consommations croissantes d'eau en bouteille enregistrées au Mexique, il a été inévitable pour Bonafont de décider d'investir dans l'achat d'une nouvelle étireuse-souffleuse rotative Smiform à 14 cavités. L'installation de cette nouvelle machine (modèle SR14) fait en effet partie d'un vaste projet de croissance et de renforcement de la marque Bonafont, tant sur le marché national qu'étranger, qui vise la qualité du produit pour satisfaire les continues demandes du marché et les attentes du client final.”

Quelles perspectives de développement prévoyez-vous sur le marché de l'eau en bouteille au Mexique et, plus généralement, en Amérique Centrale?

“Malgré la récession économique en cours dans le monde, nous croyons qu'il est possible de voir toutes les prémisses pour une forte croissance de la consommation d'eau en bouteille tant au Mexique que dans les autres pays de l'Amérique Centrale. Un phénomène

favorisé également par la diffusion et par le renforcement de la "culture de la santé", qui pousse les consommateurs à avoir un style de vie plus salubre et à boire une plus grande quantité d'eau en bouteille, comme partie intégrante d'un régime journalier équilibré."

Sur les lignes d'embouteillage Bonafont plusieurs modèles de machine d'emballage SMI sont installés. Comment jugez-vous les performances de ces installations en matière de fonctionnement, de maintenance?

"Dans nos usines nous avons plus de 10 machines de conditionnement Smiflexi installées, destinées à l'emballage secondaire, et des convoyeurs Smiline pour la manutention des produits à

l'intérieur des lignes de production. Grâce à une collaboration, qui existe désormais depuis plus de 15 ans, nous pouvons affirmer que les performances des machines SMI sont satisfaisantes. Je considère quand même, qu'il est essentiel que l'expérience acquise par certains de nos techniciens sur la gestion et la maintenance de ces machines soit rapidement étendue à toute l'équipe opérationnelle. Pour cela, la présence sur place de la filiale Smicentroamericana peut certainement aider SMI et Bonafont à renforcer ultérieurement le partenariat existant, avec des avantages incontestables en matière

de précision, ponctualité et d'économicité du service qui nous est offert."

Combien est important pour Bonafont que SMI soit directement présente au Mexique avec une filiale et un personnel local pour l'assistance technique et les pièces de rechange?


"Pour un groupe important comme Bonafont, la présence sur le territoire mexicain d'une filiale SMI est une excellente opportunité pour le développement de nouveaux projets et pour une impulsion à la croissance des deux sociétés. Service après vente et pièces de rechange sous la main sont des facteurs clé dans le choix des fournisseurs de confiance, parce que pour nous il est indispensable de pouvoir compter sur des approvisionnements rapides et une assistance immédiate, à des coûts réduits sans courir des risques de change."

Quels sont les projets d'avenir de Bonafont?

"Sans trop entrer dans les détails, pour des raisons évidentes de confidentialité, je peux simplement vous dire que toutes les activités de Bonafont et les projets du groupe sont concentrés pour donner une plus grande impulsion à notre secteur et pour améliorer encore notre position de leader du marché."



Cott Beverages.



SECTEUR EAU & CSD
Cott Beverages
Groupe Cott Corporation
Concordville, PA, USA
>> machine combinée
SMIFLEXI CM 800 

■ Le “private label” gagne des places

Il y a encore quelques années aucun expert du secteur aurait prévu que les produits de “marque privée” auraient aidé la grande distribution à survivre dans une situation de marché particulièrement critique comme celle de 2008 / 2009.

Au cours des dernières années les “private labels” ont pris des parts de marché de plus en plus significatives, même si la compétition avec les grands marchés industriels reste toujours difficile.



Cott Beverages

et le phénomène "marque privée"

■ Le phénomène enregistre des tendances de croissance positives dans n'importe quelle partie du monde. Même aux Etats Unis l'importance des "marques privées" est en augmentation à des rythmes significatifs. Les pics de croissance, enregistrés dans des pays comme le Royaume Uni et le Portugal, ne sont pas atteints mais depuis 2003 sur le marché américain les ventes des marques privées ont augmenté de 60% contre les 23% enregistrés par les marques industrielles. Grâce à ce nouveau phénomène de marché, les "private labels" détiennent actuellement une part de marché de 19% par rapport aux 15% qu'elles avaient en 2003. Cette croissance peut être expliquée comme réponse à la crise des consommations qui a touché le monde entier, en particulier les Etats-Unis. Il ne faut pas non plus sous-estimer le travail fait par les "retailers" pour élargir l'offre de leurs marques, en divisant les produits en "premium", "premier prix", "core" et "autres" (lignes bio, régionales, kids). Les résultats de ces stratégies ont permis à la grande distribution d'accroître leurs marges

bénéficiaires, en favorisant une diffusion constante des marques privées dans les supermarchés. Nous pouvons donc reconnaître aux "private labels" deux mérites : d'un côté offrir aux consommateurs (toujours plus attentifs à la "vie chère") un chariot de produits plus avantageux par rapport à ceux des grandes entreprises, sans pour autant renoncer à un bon niveau qualitatif; de l'autre, aider les points de vente au détail à récupérer des marges bénéficiaires satisfaisantes.



En haut: L'usine Cott de Concordville recouverte par les abondantes chutes de neige dans l'East Coast

Le succès

de la multinationale nord-américaine



■ La croissance de la "marque privée" ne dépend donc pas uniquement de la conjoncture économique actuelle, mais aussi de la capacité des distributeurs à s'impliquer dans le développement de leurs produits. Cott Beverages, leader dans la production de boissons sans alcool de marque privée sur le marché nord-américain, a su saisir les opportunités offertes par les dernières tendances des consommateurs. Cott porte toujours la plus grande attention aux clients et à leurs attentes, à l'offre de produits à des prix compétitifs et à l'innovation

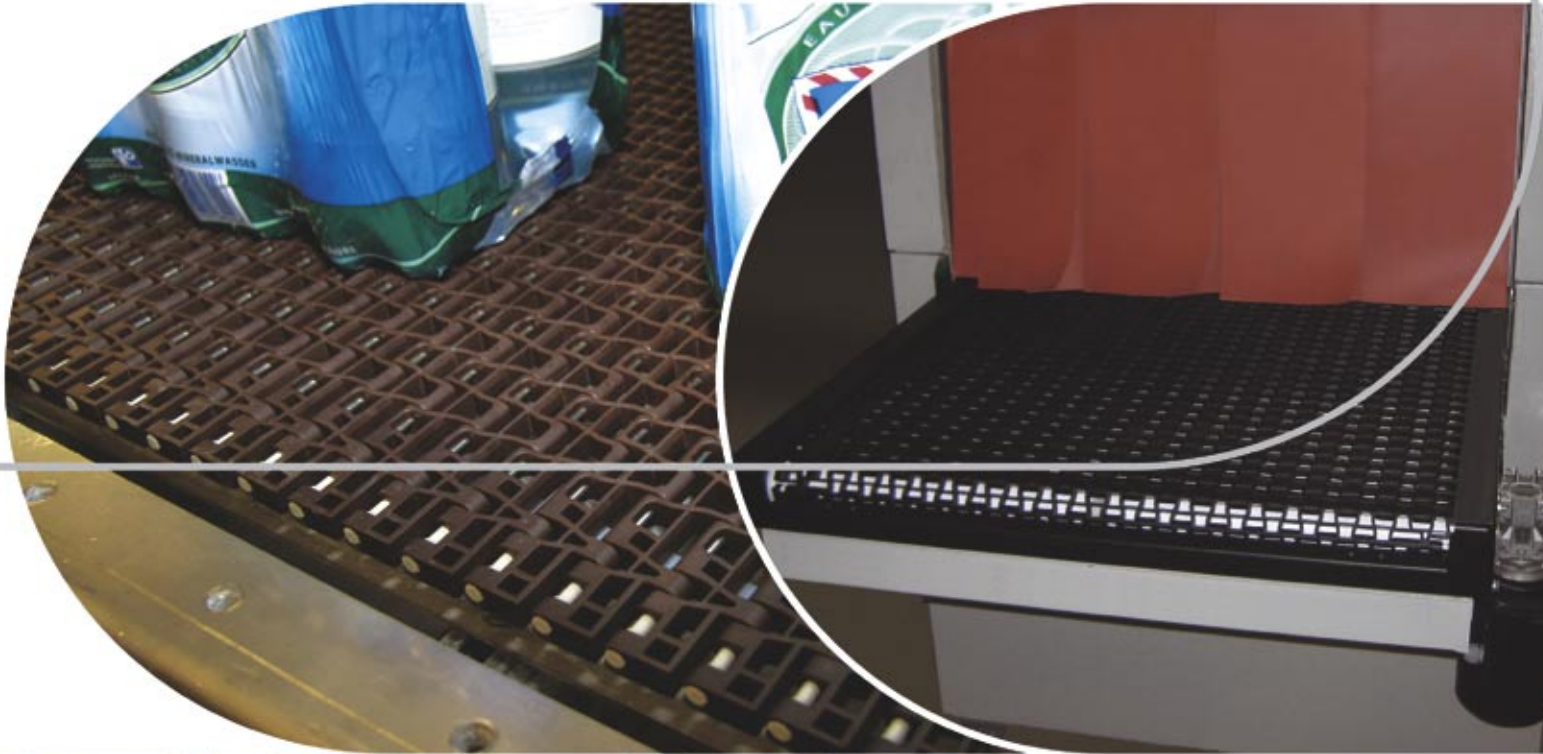
constante. La multinationale nord-américaine Cott Corporation, qui possède des usines de production aux Etats Unis, au Canada, au Mexique et en Europe, a pour objectif primaire celui d'être le meilleur partenaire possible pour ses clients, en proposant une vaste gamme de boissons de qualité à même de flatter les goûts de chaque consommateur. Cela exige des capacités productives très flexibles et dynamiques ; c'est pour cette raison que Cott Beverages investit continuellement dans la production, dans la réactualisation des procédés, en achetant de nouvelles machines et des

installations aux technologies de pointe, à même d'assurer d'excellentes performances, de bas coûts de gestion et de maintenance et une flexibilité opérationnelle maximum. L'exigence de diversifier de plus en plus l'offre de boissons, tant de production personnelle que destinées à la grande distribution, a joué un rôle essentiel dans le choix de la nouvelle machine de conditionnement à installer dans l'usine de Concordville, PA. Parmi les nombreuses propositions reçues, Cott Beverages a choisi une machine SMI, précisément le modèle combiné Smiflexi CM 800, pour le conditionnement secondaire seulement



Habasit

The most complete product range worldwide



Habasit offers the largest selection of belting, conveying, processing and complementary products in the market: HabaFLOW[®] fabric belts, HabasitLINK[®] modular belts, HabaSYNC[®] timing belts, HabaCHAIN[®] plastic chains, HabiPLAST[®] extruded profiles, HabaDRIVE[®] power transmission belts...

For more information about Habasit,
please visit our website
www.habasit.com
Email: info@habasit.com

Habasit – Solutions in motion



par film, barquette + film, seulement barquette et en boîtes en carton wrap-around.

Face aux continuels changements des tendances du marché, qui exigent de nouveaux produits conditionnés dans différents types d'emballages et de configurations, Cott Beverages s'est adressée à SMI pour la fourniture d'une machine de conditionnement automatique de nouvelle génération; l'installation doit être à même de satisfaire les exigences actuelles de production de l'usine de Concordville et de passer très rapidement à de futurs usinages de nouveaux produits, formés et conditionnés.

En effet tous les modèles de machines de conditionnement combinées de la série Smiflexi CM sont particulièrement adaptés aux lignes d'embouteillage diversifiées et flexibles, où le "switch" d'un produit à l'autre ou d'un format à l'autre doit être facile et rapide. Pour répondre à cette exigence, SMI a regroupé en une seule machine les fonctions d'une encartonneuse wrap-around et d'une fardéleuse par film thermorétractable. Les modèles Smiflexi CM sont donc extrêmement flexibles,

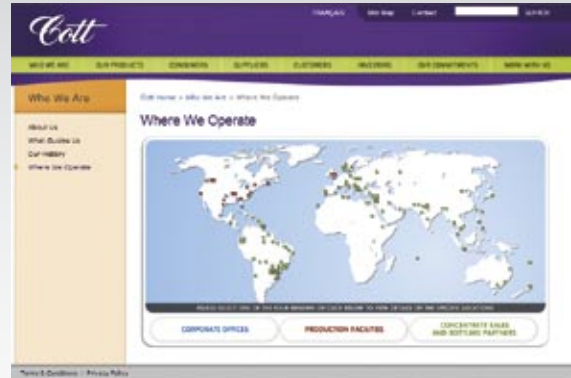
à même de conditionner différents types de conteneurs dans différentes configurations: seulement par film, barquette + film, seulement barquette, boîtes

en carton complètement ou partiellement fermées. Lorsque le programme de travail prévoit le conditionnement dans une barquette seule ou dans des

boîtes wrap-around, le four de thermorétraction et le système d'enroulement du film sont automatiquement désactivés par le système de contrôle de la machine.

■ A propos de Cott Beverages Inc.

Cott Beverages Inc. effectue son activité opérationnelle comme Cott Beverages USA, Cott International, Cott Concentrates et RC Cola International.



Le groupe est actif dans la production et la distribution de boissons sans alcool, en particulier de boissons gazeuses, de jus, d'eau en bouteille, de boissons énergétiques, de thé. Cott Beverages a connu une rapide évolution en quelques années, en devenant l'un des plus grands embouteilleurs nord-américains spécialisés dans le "co-packaging" pour le compte de tiers, avec une force de travail d'environ 2.800 employés et de 20 unités de production réparties dans les Etats Unis, au Canada, au Mexique et au Royaume Uni.

L'entreprise fonde son "modus operandi" sur des principes inaliénables comme la discipline, l'attention à l'égard de l'innovation et une coopération toujours plus étroite avec ses clients. Cott Beverages possède une large gamme de produits - plus de 200 types de boissons - vendus dans plus de 60 pays dans le monde. Cott travaille en contact étroit avec les principales sociétés de distribution pour accroître la valeur de leurs marques privées. En plus de cela, dans le monde entier, les consommateurs peuvent aussi acheter des produits de la marque Cott, parmi lesquels : Cott, RC, Vintage, Vess, Stars & Stripes, Ben Shaws, Carters, Red Rooster, Red Rain et So Clear.

Flexibilité

Au service des “retailers”



■ L'usine Cott Beverages de Concordville, Pennsylvanie, s'étend sur une surface de 225.000 pieds carrés (environ 21.000 mètres carrés) et accueille deux lignes d'embouteillage PET et une ligne de cannettes. Une ligne PET est réservée à l'embouteillage de soft drinks en bouteilles de 2 et 3 litres, tandis que la deuxième est destinée aux bouteilles de 1 litre. La machine combinée Smiflexi CM 800 est installée sur la ligne PET de 2 et 3 litres et, grâce à la haute flexibilité opérationnelle de

ce modèle, la bouteille de 2 litres peut être conditionnée dans 14 formats différents,

tandis que celle de 3 litres dans bien 18 configurations différentes.





■ Sur tous les formats réalisés avec un emballage seulement par film, l'empreinte pour faciliter l'ouverture est également imprimée. Cette application particulière est possible grâce au dispositif accessoire "easy-open", pouvant être installé sur les machines combinées de la série Smiflexi CM et sur les machines de conditionnement par film thermorétractable de la série Smiflexi SK. Le système "easy open" comprend un outil qui perce le film pendant l'opération de coupe, de manière à entailler l'empreinte désirée. Le dispositif applique deux types

d'empreinte (en forme de "X" et de "H") et est disponible pour les usinages sur piste simple et sur piste double. L'avantage de cette solution, pour le consommateur final, est une plus grande facilité, commodité et sécurité d'ouverture du paquet, tout en contribuant à en augmenter le niveau d'approbation de la part du public. Cette application accessoire n'exige pas l'emploi de matériaux spécifiques d'emballage et permet au producteur-distributeur de réaliser des conditionnements plus pratiques sans augmentation des coûts.

En plus des caractéristiques techniques indiquées ci-dessus, le choix de Cott Beverages pour acheter une machine combinée Smiflexi CM 800 a également été motivé par d'autres facteurs, comme l'excellent rapport qualité-prix, le niveau élevé des performances et la fiabilité et la présence aux Etats Unis d'un centre d'assistance technique assuré par la filiale SMI USA. La filiale nord-américaine de Smigroup est opérationnelle à Windsor, CT, depuis 2003, la même année où Cott Beverages décida d'installer la première machine de conditionnement Smiflexi dans l'une de ses usines de production. Pour le moment les lignes d'embouteillage de l'entreprise possèdent déjà 10 machines de conditionnement



- Une histoire faite de succès et d'investissements continuels

L'histoire de Cott commence en 1950, année où l'entreprise commence au Canada son activité dans le secteur "beverage", en important des Etats-Unis des boissons gazeuses en bouteille et en cannette. Deux ans après, dans la ville de Laval, Québec, Cott lance l'activité de l'embouteillage de boissons sans alcool, toujours en bouteilles et cannettes. En peu de temps, l'entreprise canadienne devient une importante réalité industrielle et se fait connaître sur le marché international, car c'est la première société au monde à lancer une boisson diététique, en réponse aux demandes des patients diabétiques de l'hôpital Royal Victoria de Montréal. Entre 1976 et 1991 les activités de l'entreprise s'étendent considérablement dans tout le Canada, aux Etats-Unis et en Europe. En 1986 la société est cotée en bourse. Entre 1990 et 2000, Cott Beverages réalise une série d'achats dans le secteur de référence, dont les marques Vess Beverages et Concord Beverages aux Etats-Unis, en entrant en même temps sur le marché anglo-saxon avec l'achat des sociétés Benjamin Shaw & Sons Ltd et Hero Drinks Group. Plus tard elle s'étend au Mexique à l'aide d'une joint venture, grâce à laquelle elle ouvre également dans ce pays des structures de production et de commercialisation. Cott Beverages a développé avec succès ses affaires même dans les segments novateurs du marché, comme ceux des boissons énergétiques et des produits "ready-to-drink". Depuis plus de 50 ans la société nord-américaine est protagoniste d'une croissance constante et durable, au point d'être désormais considérée comme une référence pour tout le secteur des boissons sans alcool.





automatiques des séries SK, WP et TF et 2 lignes de convoyeurs.

En effet, tous les modèles de machines de conditionnement combinées de la série Smiflexi CM sont particulièrement adaptées aux lignes d'embouteillage diversifiées et flexibles, où le "switch" d'un produit à l'autre ou d'un format à l'autre doit être facile et rapide. Pour répondre à cette exigence, SMI a regroupé dans une seule machine les fonctions d'une encartonneuse wrap-around et d'une fardieuse par film thermorétractable. Les modèles Smiflexi CM sont

donc extrêmement flexibles, à même de conditionner différents types de contenants dans différentes configurations : seulement par film, barquette + film, seulement barquette, boîtes en carton complètement ou partiellement fermées. Lorsque le programme de travail prévoit le conditionnement dans une barquette seule ou dans des boîtes wrap-around, le four de thermorétraction et le système d'enroulement du film sont automatiquement désactivés par le système de contrôle de la machine.

■ SMI aux Etats-Unis

Smigroup est présente en Amérique du Nord avec la filiale SMI USA Inc., située à Windsor, CT, pas très loin des villes de New York et de Boston.

L'engagement constant de Smigroup pour l'entière satisfaction du client et pour un service d'assistance technique de premier ordre, a porté à l'ouverture de la filiale en 1999.

Un personnel local hautement qualifié assure un service de qualité élevée tant dans le domaine commercial que technique, en soldant très rapidement les demandes des clients pour l'installation et la maintenance des installations. La fourniture des pièces de rechange par les magasins SMI USA permet également d'optimiser les délais de livraison et de réduire les frais de transport. Le professionnalisme et la disponibilité de l'équipe de la filiale nord-américaine de Smigroup sont certainement l'un des facteurs clé des excellents résultats de vente obtenus aux Etats-Unis et au Canada, où plus de 170 machines de conditionnement Smiflexi sont installées actuellement.



Encartonneuse WP:

la protection idéale contre tout choc



Les encartonneuses wrap-around Smiflexi de la série WP sont idéales pour l'emballage de conteneurs en boîtes et/ou en barquettes en carton ondulé, à la vitesse maximum de production de 80 tours/min, et les barquettes peuvent être octogonales ou rectangulaires, avec les bords de la même hauteur ou de hauteurs différentes.

Pour prévenir des détériorations et des ruptures des produits conditionnés, il est également possible d'insérer des intercalaires en carton entre un produit et l'autre.

SERIE WP:

la meilleure protection pour votre produit.

 **smiflexi**
division

> stretch-blow moulding machines > shrinkwrappers and tray packers > wrap-around casepackers > conveyor systems > palletisers

 **smigroup**

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

Cisowianka.



SECTEUR EAU & CSD
Nałęczów Zdroj
Cisowianka woda
Nałęczów, Pologne
» étireuse-souffleuse
SMIFORM SR 12
» fardieuse
SMIFLEXI SK 600 F



■ Endroits tranquilles, propres, non contaminés par la civilisation industrielle, pourvus de riches gisements de substances naturelles, curatives et d'un climat aux effets bénéfiques. En Pologne il y a 40 centres thermaux, accueillants et élégants, où il est possible de retrouver rapidement la forme du corps et de l'esprit. Chaque centre thermal est spécialisé dans le traitement d'un malaise spécifique : les thermes de Nałęczów sont connus pour le soin des maladies du cœur et du système circulatoire. Les propriétés curatives de ses eaux furent constatées en 1817.

A la fin du XIXème siècle, Nałęczów était l'endroit préféré des plus grands écrivains polonais, comme Henryka Sienkiewicza, Bolesława Prusa, Stefana Żeromskiego. C'est justement dans cette ville que l'écrivain Stefan Żeromski a écrit "Histoire d'un péché".



Nałęczów est considérée comme une ville-jardin, avec de très belles villas construites sur le modèle des maisons tartares et des stations balnéaires des Alpes. Le centre du pays possède un vaste et très beau parc des thermes, avec une grande variété d'arbres et différents monuments, dont le Palais Małachowskich dans le style classique. Naturellement le cœur du parc est représenté par le charmant lac. Grâce aux bénéfices de son climat et des sources d'eau minérale, Nałęczów attire tous les ans de plus en plus de visiteurs.

Les vertus thérapeutiques de l'eau minérale naturelle locale sont accessibles à tous, grâce à l'eau commercialisée avec le nom "Cisowianka", dont la composition chimique est comparable à l'eau de source.



Cisowianka:

la rapide évolution de la marque

■ Pendant les dernières années, tous les principaux producteurs polonais d'eau en bouteille ont été témoins d'un processus de rapide expansion du marché de référence. La société Naleczov Nałęczów Zdroj, avec sa marque populaire "Cisowianka", est l'une des principales "stars" de ce succès. En effet, l'entreprise est l'un des principaux embouteilleurs d'eau minérale en Pologne et "Cisowianka" est l'une des trois principales marques d'eau en bouteille se trouvant sur le marché. Nałęczów Zdroj a montré une forte orientation à la croissance, qui lui a permis d'avoir une position importante au sein du marché des eaux en bouteille. L'investissement effectué en 2008 pour la réalisation de la nouvelle et moderne usine de production

avec cinq nouvelles lignes d'embouteillage, fait partie de ce procédé d'expansion ; le nouveau pôle industriel est également équipé d'un centre logistique et de distribution de pointe. Un investissement à même d'assurer à l'entreprise une production de plus de 220 millions de bouteilles d'eau par an. Deux de ces lignes modernes de production comptent des machines SMI. Plus précisément, sur les deux lignes de 20.000 bph, deux étireuses-souffleuses Smiform sont installées, modèle SR12, et deux fardeleuses Smiflexi SK600F pour le conditionnement uniquement par film des bouteilles de 1,5 l. L'installation des deux machines, effectuée en 2008 pour la première ligne et en 2009 pour la deuxième, a permis à



l'entreprise de faire face à la demande croissante d'eau en bouteille sur le marché polonais. Ce facteur a contribué à augmenter la popularité de la marque "Cisowianka" en Pologne comme à l'étranger. Il suffit de penser qu'en 2004 l'entreprise détenait une part de marché, pour les paquets de petites dimensions, de 2,4%, alors qu'en 2008 cette part a triplé ; la même année le volume des ventes a quadruplé.

29 i 30 sierpnia Cisowianka zaprasza na lotnicze emocje AirShow 2009 w Radomiu

Mój Sekret...

Design:

le packaging qui rehausse la
“transparence” du contenu



■ Les deux lignes de production sur lesquelles sont installées les deux souffleuses Smiform SR12 sont destinées à la production de bouteilles en PET de 1,5 l, à la vitesse de 20.000 bph. L'emballage de fin de ligne des bouteilles est confié à deux fardeluses Smiflexi SK 600F pour le conditionnement dans le format 3x2 seulement par film. La bouteille traitée sur ces lignes d'embouteillage se caractérise par le bouchon transparent : en effet, Cisowianka est la première eau minérale commercialisée en Pologne avec un bouchon de ce type.

Mais le bouchon “transparent” n’est pas le seul élément de différenciation. De manière plus générale, on peut affirmer que tout le packaging des bouteilles de 1,5 l a été pensé pour que le consommateur final puisse percevoir, de différentes manières, la qualité la plus importante de cette eau naturelle : la “transparence”. Cisowianka utilise également des étiquettes novatrices avec des couleurs et un lay-out qui améliorent considérablement le graphisme, rendant les étiquettes plus claires et lisibles. Cette même bouteille d’eau Cisowianka, un conteneur au design simple et facile à saisir, synthétise parfaitement la caractéristique remarquable de son contenu : “la transparence et la pureté”. Par contre, l'emballage secondaire est à l’enseigne de la simplicité et de la praticité : en effet, Cisowianka a opté pour une solution mono format : la configuration 3x2 seulement par film, qui représente la solution optimale de l’emballage pour la bouteille de 1,5 l.



La vitalité de l'eau:

Cisowianka et les projets humanitaires

■ Face à la croissance populaire de son eau naturelle, la société **Naęczów Zdroj** n'est pas restée indifférente à l'un des problèmes principaux du monde contemporain: la "vitalité de l'eau", comme élément fondamental pour la vie.

Pour faire face au problème d'épuisement progressif des réserves hydriques dans le monde, Cisowianka a voulu donner son soutien à l'organisation humanitaire "PAH" (Action Humanitaire Polonaise), avec d'importantes initiatives qui sensibilisent l'opinion publique et créent les prémisses d'une meilleure éducation des consommateurs dans leurs habitudes de consommation. Un an est passé depuis le lancement de l'initiative "Eau pour le Soudan", entrepris par Cisowianka

en coopération avec PAH. Il s'agit d'un projet réalisé pour augmenter la disponibilité d'eau potable dans les différentes régions défavorisées de la planète et fait partie du plus vaste engagement de la "Campagne pour l'eau".

Grâce à cette initiative, depuis la fin de 2008 les consommateurs polonais peuvent trouver dans les points de vente les bouteilles de 0,33 l d'eau Cisowianka spécialement réalisées pour cette campagne; par rapport aux conteneurs traditionnels, ces bouteilles se caractérisent par la présence de motifs africains sur l'étiquette et par le logo PAH.

Le produit des ventes de la "petite Cisowianka" est entièrement affecté à la construction de puits d'eau au Soudan.



Un an après le lancement de l'initiative, des fonds suffisants ont été récoltés pour la construction de quatre puits, grâce auxquels une partie des habitants du Soudan méridional aura la possibilité d'accéder à l'eau potable.

Les premiers puits seront ouverts en mars 2010, et seront suivis dans les mois suivants par d'autres réalisations pour un total de 11 installations.

La campagne "Eau pour le Soudan" a été soutenue par les principaux médias, dont TVN et National Geographic Channel, et a vu l'implication d'importants personnages polonais du spectacle, comme l'actrice Agata Buzek qui a prêté son image pour des spots publicitaires soutenant l'initiative.



International Freight Consolidators

Air & Sea Freight

Door to Door Service



Your global logistic partner
Since 1979 together in the world

HEAD OFFICE: *Milan*

BRANCHES:

Florence

Genoa

Leghorn

Vicenza

New York

Chicago

Miami

Los Angeles

Bogota

Lima

Santiago

Mexico City

Buenos Aires

Sao Paulo

Rio De Janeiro

Singapore

Sydney

Melbourne

Seoul

Pusan

Incheon

Abu Dhabi

Dubai

Beirut

Worldwide Specialized Network of Offices and Agents

www.gavagroup.com

APS series.



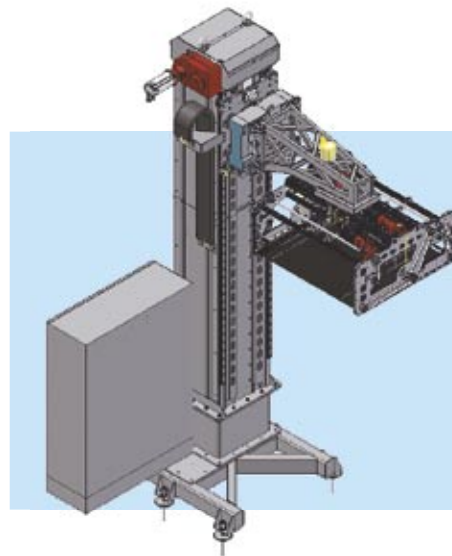
■ A l'occasion de la kermesse internationale "Drinktec 2009" qui s'est déroulée à Munich en septembre 2009, SMI a présenté en avant-première mondiale le nouveau palettiseur APS 3000: un système de palettisation qui établit de nouveaux standards dans le panorama des palettiseurs robotisés. La série Smipal APS est l'aboutissement d'une intense activité de recherche et d'innovation,

qui a permis de réaliser des systèmes à la technologie de pointe à même d'offrir à chaque utilisateur la solution d'emballage la plus appropriée à ses exigences.

Les systèmes de palettisation SMI optimisent les opérations en fin de ligne de multiples secteurs: boissons, agro-alimentaire, chimique, pharmaceutique, détergents, verre, papier et de nombreux autres.

Palettiseurs APS:

la nouvelle solution SMI pour la fin de ligne



■ APS 5000

Le modèle APS 5000, aux performances allant jusqu'à 500 couches par heure, complète la gamme de palettiseurs Smipal.

■ La série APS est constituée de systèmes automatiques pour la palettisation de cartons, de fardeaux, de barquettes et de paquets en général. Grâce à la possibilité d'accoupler en différentes configurations la colonne centrale avec les modules standards de manutention palettes, les systèmes de palettisation proposés par Smipal sont extrêmement flexibles et s'adaptent facilement à toute condition logistique de la zone de fin de ligne, sur des installations déjà existantes et sur de nouvelles installations.

■ Comment fonctionne l'APS 3000?

Le modèle APS 3000 est un système à une colonne à deux axes cartésiens avec des performances allant jusqu'à 300 couches l'heure. L'axe vertical est constitué d'une colonne fixe le long de laquelle se déplace, sur des rails à recirculation de billes, la traverse horizontale. L'axe horizontal de travail est formé d'une traverse, sur laquelle se déplace le bras porte-tête de prise. La tête de prise prélève les

couches de paquets d'un convoyeur à hauteur opérateur et, avec des mouvements rapides et précis, les dépose sur la palette à l'endroit désiré. Les déplacements verticaux de la traverse et horizontaux du bras porte-tête sont actionnés par des moteurs brushless, qui assurent des trajectoires parfaites pendant toutes les phases de palettisation.

■ Mouvements rapides et précis

L'automatisation et le contrôle à bord de la machine se basent sur le système "PC-based" appelé MotorNet System®, réalisé par la division Smitec, configurable à l'aide du bus de terrain SERCOS interface™ ou CAN Open interface™ et basé sur dorsal de communication à fibre optique. L'emploi de cette technologie dans le milieu des systèmes de palettisation, caractérisés par la répétitivité des mouvements opérationnels, est synonyme de garantie pour obtenir une haute fiabilité, réduire les

opérations de maintenance et assurer de très bas coûts de gestion. La gestion de l'installation est facilitée par une console d'interface homme-machine simple et intuitive, pourvue d'un graphisme de pointe, d'un écran tactile et d'un vaste choix de fonctions de diagnostic et de support technique disponible en temps réel. Smipal APS 3000 monte en série un tout nouveau "PLC de sûreté" spécial, qui permet de programmer les systèmes de sécurité de manière flexible, fiable et efficace. Le PLC de sécurité se charge du bon fonctionnement de tous les dispositifs de



sécurité se trouvant sur le palettiseur, en les intégrant entre eux, en réduisant considérablement les arrêts machine, en cas d'arrêt d'urgence et pendant les opérations de chargement des palettes, chargement des intercalaires, etc. Les opérations de maintenance sont également simplifiées, et des éventuelles adaptations à de futures normes de sécurité seront plus rapides et sûres puisqu'on agira directement sur le programme du PLC.

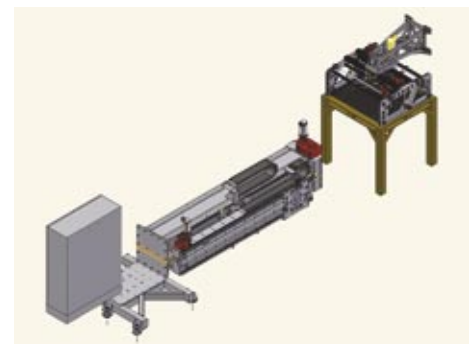
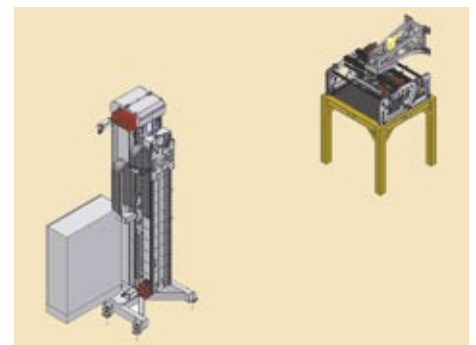
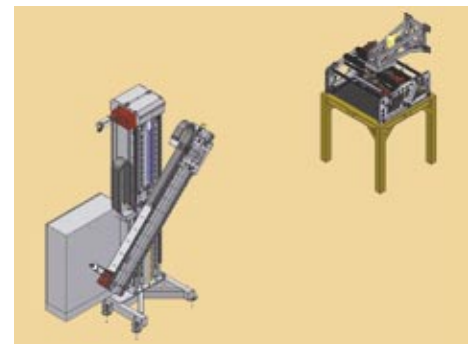
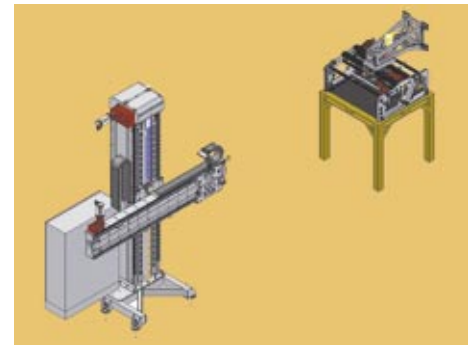
■ **Bas coûts de gestion et maintenance réduite.**

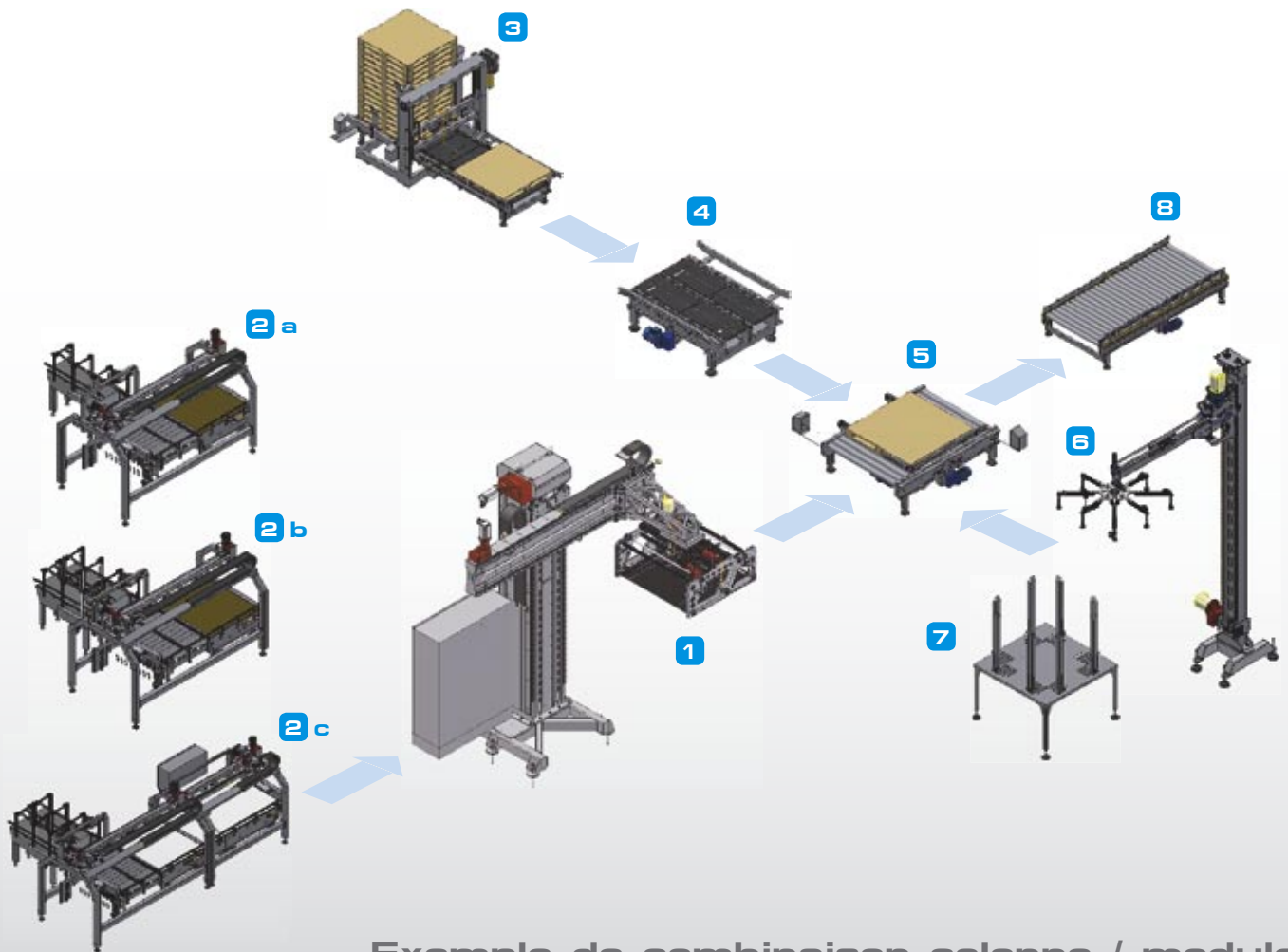
Chaque module du palettiseur est conçu comme une unité indépendante et connectée sur réseau à l'unité centrale. L'APS 3000 est donc immédiatement opérationnel, puisque chaque module est assemblé, pré-câblé et testé en usine, en diminuant au minimum les opérations de montage et de démarrage dans l'usine

du client. Tout le système peut être facilement "démonté", transporté ou stocké dans très peu d'espace, puis "remonté" et mis en service en moins de 3 heures. La simplicité mécanique, l'emploi de composants dérivés de la robotique et l'optimisation structurelle permettent l'abattement radical des coûts de maintenance et des consommations d'énergie, ainsi que le prolongement du cycle de vie de l'installation.

■ **Robustesse et fiabilité.**

Le dimensionnement minutieux de la colonne à treillis et de la traverse horizontale, avec les coulissements sur patins à recirculation de billes, assure des mouvements fluides et continus, avec des flexions dynamiques très réduites et l'absence virtuelle de vibrations : c'est la clé pour garantir un long cycle de vie des composants mécaniques.





Exemple de combinaison colonne / modules

- 1** Colonne centrale de palettisation
- 2** Modules d'entrée et perforation couche:
 - a.** entrée simple avec perforation simple
 - b.** entrée double avec perforation simple
 - c.** entrée double avec perforation motorisée
- 3** Magasin à fourches réglable pour palettes vides, avec la possibilité de chargement des palettes dans le magasin dans les deux sens et relâchement de la palette sur la ligne, frontalement et latéralement
- 4** Convoyeurs palettes à chaîne: disponibles en trois longueurs différentes de 1500 mm, 2000 mm et 3000 mm
- 5** Module translation palettes à 90°
- 6** Groupe dépose intercalaire
- 7** Magasin des intercalaires
- 8** Convoyeurs palettes à rouleaux: disponibles en trois longueurs différentes de 1500 mm, 2000 mm et 3000 mm.



Nouveau palettiseur APS:

robustesse et fiabilité aux niveaux maximums



La série APS est constituée de systèmes automatiques pour la palettisation de cartons, de fardeaux, de barquettes et de paquets en général.

Les palettiseurs Smipal de la série APS sont l'aboutissement d'une intense activité de recherche et d'innovation qui, grâce au dimensionnement minutieux de la colonne à treillis et de la traverse horizontale, avec les coulissements sur patins à recirculation de billes, assurent des mouvements fluides et continus, avec des flexions dynamiques très réduites et l'absence virtuelle de vibrations : c'est la clé pour garantir un long cycle de vie des composants mécaniques.

SERIE APS:
soulevez au-delà de vos limites.

 **smipal**
division

> stretch-blow moulding machines > shrinkwrappers and tray packers > wrap-around casepackers > conveyor systems > palletisers

 **smigroup**

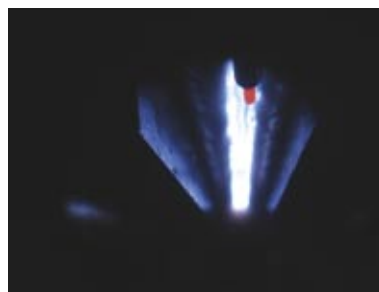
SMI S.p.A. - Via Piazzalunga, 30 - 24015 San Giovanni Bianco (BG) - ITALY
Tel. +39 0345 40111 - Fax +39 0345 40209 - info@smigroup.it - www.smigroup.it

Thermorétraction “eco-friendly”: le nouveau tunnel Smiflexi alimenté au gaz méthane

■ Depuis 2009 les fardelieuses Smiflexi de la série LSK et SK sont disponibles dans la version avec tunnel de thermorétraction standard alimenté à l'électricité ou dans la nouvelle version, alimenté au gaz méthane.

La nouvelle série de tunnels alimentés au gaz méthane fait partie d'un projet réalisé pour offrir des solutions technologiques novatrices à impact environnemental réduit et à même d'assurer des consommations réduites et donc de moindres coûts d'énergie.

Le fait de pouvoir avoir un tunnel alimenté au gaz naturel plutôt qu'à l'électricité présente de nombreux avantages. Tout d'abord, le gaz méthane brûle proprement et répond aux principes de défense de l'environnement. De plus, dans différents pays il a un coût inférieur à l'électricité, qui, multiplié par les consommations totales pendant la production, se traduit en gains économiques consistants. Une solution “eco-friendly” qui, face à la popularité croissante des emballages réalisés avec un film thermorétractable, ne laisse pas indifférentes



les entreprises qui chaque jour, dans n'importe quelle partie du monde, utilisent le film thermorétractable pour conditionner les produits de l'industrie alimentaire, des boissons et du non-food.

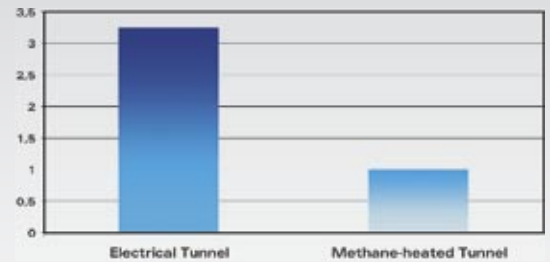


■ Concentration sur les coûts

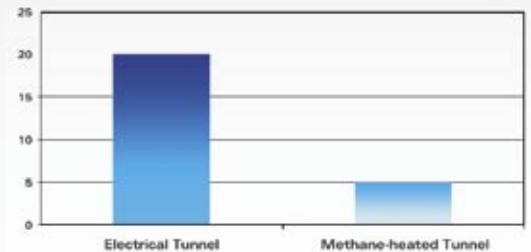
Pour démontrer les avantages économiques de cette solution, à la fin du mois d'août 2009, dans nos laboratoires de San Giovanni Bianco, de nombreux tests ont été effectués pour la comparaison des consommations des deux modes d'alimentation des tunnels. La durée des essais a été d'une heure après avoir atteint la température de 200°C. Les essais ont été effectués avec un tunnel de 3 mètres de long, dans des conditions de fonctionnement à vide à la température de 200°C et à une vitesse de 35 m/min. Si

l'on considère que pendant la durée du test les coûts moyens pour la fourniture du gaz au m³ étaient de 0,33 euro, alors que ceux pour l'électricité étaient de 0,13 euro au kW/h (coûts de distribution non calculés), dans les mêmes conditions on a relevé une consommation de 3 m³ de gaz méthane et 25 kW/h d'électricité, qui multipliés par les coûts moyens correspondants ont fait ressortir des données surprenantes. En une heure le coût de la consommation du tunnel alimenté au gaz méthane a été de 1 euro (3 m³ x 0,33 euro = 1 euro/h) tandis que le coût de la consommation du tunnel alimenté à l'électricité a été de 3,25 euros (25 kW/h x 0,13 euro = 3,25 euros/h). Dans les mêmes conditions et avec les mêmes paramètres de référence, cette analyse nous a permis de mettre en évidence qu'en Italie, l'utilisation sur des lignes d'embouteillage d'un four alimenté au gaz méthane assure une économie de 70% sur les consommations d'énergie par rapport à l'alimentation électrique. Les temps pour atteindre la température sont également réduits de 75% par rapport au temps mis par un tunnel à l'électricité (5 minutes pour le tunnel au gaz et 20 minutes pour le tunnel à l'électricité). La décision d'installer une fardeleuse accouplée à un tunnel au gaz assure donc des gains économiques importants et respecte totalement les normes de défense de l'environnement.

Coût des consommations en euro/h



Temps pour atteindre la température en min.





▪ En résumé

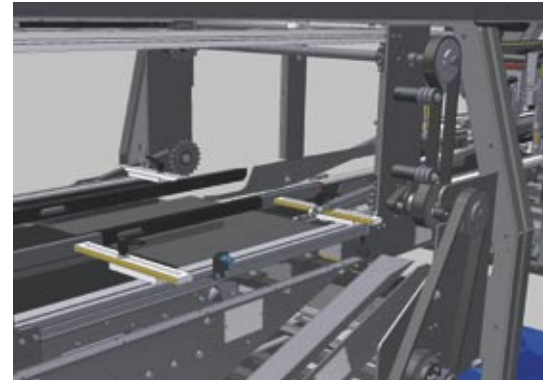
Les solutions techniques adoptées, la flexibilité opérationnelle, la facilité d'emploi et de maintenance, alliées aux avantages du système de conditionnement "wrap-around", assurent aux utilisateurs de la nouvelle LWP 25 d'importants bénéfices, comme par exemple:

- > flexibilités élevées d'utilisation;
- > plus grande vitesse de production par rapport aux encartonneuses qui n'emploient pas le système "wrap around";
- > aucun choc entre le découpage en carton et le produit;
- > meilleure stabilité de l'emballage, avec des avantages incontestables au niveau de la logistique;
- > grandes surfaces sur la boîte pour le marketing publicitaire du produit;
- > optimisation des espaces occupés par le matériau d'emballage.

Nouvelle LWP 25: la technologie au service des “basses vitesses”

■ Le marché du packaging est un secteur en continuelle évolution. Evolution qui, malgré la situation économique actuelle, est toujours très attentive aux demandes provenant des consommateurs de chaque marché. C'est ainsi que d'un côté, la récession internationale a amené un ralentissement des investissements sur les machines à grande vitesse, mais de l'autre on a enregistré une augmentation de la demande d'installations à vitesse basse-moyenne, surtout dans les pays émergents. Depuis des années, Smigroup a fait de l'innovation technologique l'un des principaux points de son succès, en proposant des machines de plus en plus compétitives avec un rapport

qualité-prix parmi les meilleurs du marché. Même si le top de la gamme des machines de conditionnement Smiflexi est représenté par des installations complètement automatisées pour des productions à très haute vitesse, SMI a également agrandi sa gamme de machines “entry-level”, destinées principalement aux lignes de production à vitesse basse-moyenne. En effet, depuis quelques mois SMI a lancé sur le marché la nouvelle encartonneuse wrap-around LWP 25, spécialement conçue pour les exigences de conditionnement jusqu'à 25 paquets/minute; la nouvelle machine, tout en appartenant à la catégorie “entry-level”, peut se targuer



d'avoir les mêmes standards qualitatifs types des machines de conditionnement Smiflexi à grande et très grande vitesse.

- » Vitesse maximale: jusqu'à 25 ppm
- » Adaptée pour réaliser: des paquets en boîtes wrap-around seulement en barquette
- » Adaptée au conditionnement de: conteneurs en plastique, en métal ou en verre.
- » Vaste gamme de formats réalisables: 3x4, 3x5, 4x6,...etc.
- » Changement de format: manuel



LWP SERIES

■ La nouvelle série d'encartonneuses LWP, à système "wrap around" en continu, se caractérise par un design modulaire simplifié. Une solution qui permet une réduction des temps d'assemblage des machines, mais aussi des délais de livraison ; en effet, la production par lots est programmée à l'avance et assure la possibilité de pré-tester les encartonneuses avec des bouteilles et des formats standards, puis de les adapter aux exigences de l'utilisateur final. Grâce à la vaste gamme d'accessoires disponibles, les LWP peuvent être personnalisées de manière à en accroître les fonctions de base et de satisfaire également les demandes d'applications spéciales. Le magasin des cartons en ligne est situé sous le convoyeur d'entrée : une solution qui

diminue considérablement l'encombrement de la machine et en permet l'installation même sur des installations de conditionnement aux espaces exigus. La nouvelle LWP 25 est également disponible avec le dispositif en option pour l'introduction, entre les bouteilles, d'intercalaires pré-montés en carton rigide, qui sont particulièrement utiles pour protéger les conteneurs les plus fragiles contre les détériorations et les ruptures (comme les bouteilles en verre) et préserver les étiquettes contre des éventuelles abrasions. Malgré l'emploi de composants de première qualité et d'une technologie de pointe, le prix du nouveau modèle LWP 25 est parmi les plus compétitifs sur le marché.

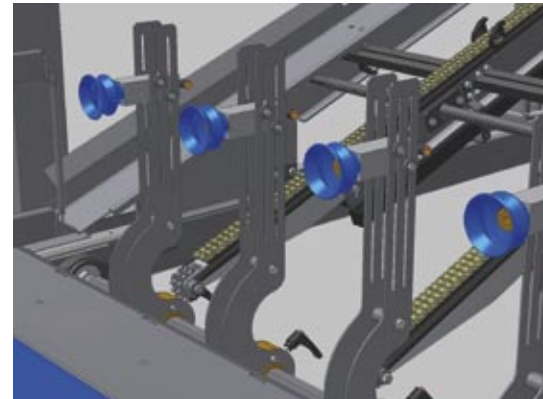


Série LWP:

Flexibilité opérationnelle et simplicité d'utilisation

■ Plus en détail, la série LWP peut être utilisée pour conditionner différents types de conteneurs en boîtes en carton ondulé ou en barquettes ondulées dans une vaste gamme de formats. L'encartonneuse wrap-around LWP 25 possède un répartiteur oscillant motorisé, situé sur le convoyeur d'entrée, qui facilite la canalisation des conteneurs en vrac vers la zone de regroupement du produit, en évitant ainsi que ne se produisent des arrêts brusques dans le flux d'alimentation. Le regroupement du produit et la formation du paquet s'effectuent grâce à un système mécanique qui fonctionne de manière alternée. L'équipement de série de la LWP 25 prévoit également une barre synchronisée de division, qui reçoit les produits du répartiteur pneumatique, forme le paquet désiré et l'accompagne à la conditionneuse, rendant le procédé de conditionnement plus fluide. Le prélèvement des cartons du magasin correspondant est effectué par un préleveur alterné composé d'un groupe de ventouses avec aspiration du vide. Le carton parcourt la montée cartons et se place sous le groupe de produits qui

arrive par devant côté court. La LWP 25 prévoit un convoyeur d'entrée à quatre rangées, mais cela ne limite nullement la plage des formats réalisables. En effet, il suffit d'équiper le convoyeur d'entrée de deux rangées supplémentaires, si le client demande la possibilité de conditionner ses produits dans des formats de plus grandes dimensions. Tout en étant de type manuel, le changement de format se révèle extrêmement simple et rapide, puisqu'il n'est pas nécessaire de remplacer certains composants mécaniques ou électroniques de la machine. Après avoir terminé les réglages mécaniques des différentes pièces à l'aide des compteurs spéciaux de référence et des volants d'élargissement/resserrement des guides, l'opérateur doit seulement sélectionner le nouveau format par le terminal de contrôle POSYC. Même le passage d'un petit paquet à un grand paquet ou vice-versa ne crée aucun type de problème, car l'opérateur a la possibilité de changer facilement le pas de la machine qui est identifié par les indicateurs de position colorés, situés sur les chaînes.



La gestion et le contrôle des encartonneuses LWP s'effectuent par la console opérateur POSYC, qui permet d'avoir accès aux notices de la machine, de mettre à jour/de modifier les paramètres de fonctionnement paramétrés et de surveiller tout le procédé de conditionnement. L'interface graphique vraiment intuitive, l'écran tactile et les fonctions de pointe de diagnostic, ainsi que le support technique en temps réel présents sur le POSYC assurent que même l'opérateur le moins expert apprend très rapidement à utiliser toutes les fonctions de la machine. Sur demande, il est également possible d'installer deux consoles de contrôle POSYC, une de chaque côté de l'encartonneuse, de manière à faciliter ultérieurement le travail de l'opérateur.



Smipack.

■ NOUVELLES SOUDEUSES EN L AUTOMATIQUES

MODELE FP 6000

- › Capacité de production jusqu'à 2400 paquets/heure
- › Barre de soudure : 610 x 480 mm
- › Hauteur maximale du paquet : 150 mm
- › Dispositif d'approche convoyeurs compris
- › Disponible sur demande en acier inoxydable

MODELE FP 6000 CS

- › Capacité de production jusqu'à 3000 paquets/heure
- › Barre de soudure: 610 x 480 mm
- › Hauteur maximale du paquet : 200 mm
- › Dispositif d'approche convoyeurs compris
- › Système motorisé de centrage de la soudure

■ La série FP de machines de conditionnement en L automatiques se caractérise par la polyvalence élevée et la grande fiabilité, éléments qui sont à la base de l'important succès sur le marché de ces machines lors des dernières années. La réactualisation de la nouvelle ligne FP 6000, qui a été présentée en mai 2010, est le résultat de l'exigence de rendre toujours plus compétitive cette gamme de machines de conditionnement, déjà très appréciées par l'utilisateur final.

En effet, la gamme FP répond efficacement aux attentes du marché en matière d'innovation technologique, de rendement opérationnel maximum et de prix plus compétitifs. La FP est très appréciée par les personnes qui désirent conditionner une vaste gamme de produits



différents, de différentes formes, dimensions, poids, dans un format simple ou regroupés dans des emballages prédéterminés. Les machines de conditionnement en L modulaires avec tunnel, produites par Smipack sont disponibles dans plusieurs modèles, polyvalence de la série FP pour les productions allant jusqu'à 3.000 paquets/heure.

Avec ces machines on peut utiliser du polyoléfine et du polyéthylène. Par rapport à la version précédente, sur la nouvelle FP 6000 il est également possible d'utiliser des bobines de film à un pli en polyéthylène ouvert indifféremment sur l'un des deux côtés. La nouvelle série de machines de conditionnement FP 6000 se caractérise par sa grande flexibilité opérationnelle, mais aussi par la facilité d'emploi et la meilleure





accessibilité pendant les opérations de maintenance. A ce sujet, la console de contrôle des nouvelles FP6000 a été placée sur la partie avant de la machine ; les dimensions de cette dernière ont également été augmentées pour simplifier les opérations de gestion et de maintenance. La nouvelle console de contrôle possède quatre lignes, pour rendre plus lisibles les informations contenues dans cette dernière. La nouvelle structure de la FP assure des temps minimums pour le remplacement des convoyeurs tant à l'entrée qu'à la sortie. Même le changement de format et le changement de la bobine sont plus faciles et rapides. Tout cela se traduit par des avantages économiques incontestables



pour les utilisateurs : en effet, avec des opérations de maintenance réduites au minimum, les performances de la machine s'améliorent et les coûts de gestion diminuent. Les machines en L automatiques FP sont contrôlées par le système Flextron®, grâce auquel l'opérateur peut mémoriser jusqu'à 20 cycles différents de travail, contrôler l'ouverture de la barre de soudure, paramétrer le



temps de soudure, régler la température de soudure le long de la longueur et le long de la largeur de la barre de soudure, modifier la vitesse des convoyeurs, activer le dispositif d'approche convoyeurs et réaliser différentes statistiques du procédé (production instantanée, rendement de la machine, contrôle paquets anormaux, etc.).

La technologie Flextron Electronic Controller® s'est démontrée très efficace et fiable ; elle se compose d'une unité Master avec un micro contrôleur à 16Bits et d'une série de dispositifs à distance pour la gestion des E/S du signal et de la puissance. Les machines de conditionnement en L automatiques de la série FP se différencient des autres produits similaires, disponibles sur le marché, grâce à l'excellent rapport qualité/prix et à la modularité constructive. Tous les modèles de cette gamme peuvent être fournis avec ou sans tunnel de thermorétraction. De plus, la modularité de ces machines assure d'importants bénéfices en matière de maintenance, en contribuant à accroître la valeur de l'investissement.



■ Poseuses de poignées Smipack série HA: nouveaux modèles de 25, 40, 60 et 80 ppm

En 2009 Smipack a présenté, en avant-première mondiale, la nouvelle série de poseuses de poignées automatiques de la série HA. Ce sont des machines autonomes, situées en aval des machines de conditionnement par film thermorétractable; les poseuses de poignées



HA sont équipées du système d'automation Flextron®, qui permet le contrôle facile et précis de toutes les fonctions de la machine et répond aux demandes croissantes du marché d'installations fiables, précises et aux performances élevées. Les nouvelles poseuses de poignées sont disponibles dans différents modèles : HA 25, HA 40, HA 60 et HA 80, pour des opérations jusqu'à 25, 40, 60 et 80 ppm respectivement. Tous les modèles de la série se caractérisent par la structure monobloc très compacte, qui s'adapte parfaitement aux exigences des clients ayant des espaces de production réduits. La nouvelle série de poseuses de poignées HA a été réalisée pour répondre aux demandes faites par un marché à la recherche de solutions efficaces, économiques et extrêmement compétitives, même en matière de prix.

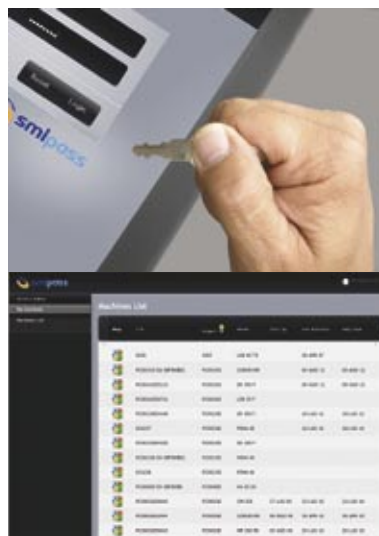


Smipass:

l'assistance téléphonique SMI se renouvelle



■ Pour garantir dans le temps le bon fonctionnement de ses machines, en optimiser les performances et assurer à chaque client un abattement considérable des coûts globaux d'exercice (TCO), à partir du 1er janvier 2010 le Customer Service Center (CSC) de SMI a apporté quelques modifications aux modes de fournir l'assistance technique téléphonique et de la téléassistance, auquel le client pourra accéder par le nouveau service "Smipass".



■ Qu'est-ce qu'est Smipass?

Smipass est une plateforme novatrice d'assistance téléphonique qui, grâce à une ligne préférentielle réservée, permet aux clients SMI d'obtenir, très rapidement et de manière efficace, un support technique en cas de dysfonctionnement des machines et des installations. Grâce à une bibliothèque multimédiale, il est possible de consulter en ligne les notices d'utilisation et de maintenance, les catalogues des pièces de rechange, les schémas électriques et pneumatiques.

■ Qu'est-ce qui change avec Smipass?

Tous les appels téléphoniques qui arrivent au Customer Service Center SMI sont gérés par un nouveau système intégré d'accueil en ligne, qui permet aux clients abonnés au service "Smipass" d'obtenir une assistance téléphonique immédiate par des techniciens spécialisés, grâce à un service gratuit de "call-back".

Project	Date	C.A.	Model	Name	Employee	Status	Note
UB3000493	24-FEB-10	7974	LK 30 T	EDDY	MORALES	Aperto	Macchina Smipass. Desidero installare un Cosmos nuovo da SMI USA
FR10005420	24-FEB-10	7989	APET 343 CV	XENONIC	MELZUK	Aperto	Per favore nel formato diretto particolare il segnale 6-10 s'isola anche 3. Non vedere il nuovo formato n° 12.
MO10005400	24-FEB-10	7984	SK 400 F	TOM	DANIELESI	Trasferito	Richiesta info velocità su formato 20.5 3.5 LF
LR30005260	24-FEB-10	PC9096781092	LK 25 F	NICOLAS		Aperto	Problema con alcuni file mancanti.
IT10005263	24-FEB-10	7929	SK 600 F	B.	CESARETTI	Aperto	Problema su un PC, sono riparto facendo scandali, ma è andato in errore di comunicazione e sul Markt non si vede nulla
TR10005261	24-FEB-10	PC3704031814	SK 600 F	AMRET	AYDIN	Aperto	Drive D is with the function check repair not properly. Drive D totally broken, we can unfortunately see no data of drive D. If we click with the mouse on drive C, immediately blue windows
TR10005265	24-FEB-10	PC3704031814	SK 600 F	AMRET	AYDIN	Aperto	Drive D is with the function check repair not properly. Drive D totally broken, we can unfortunately see no data of drive D. If we click with the mouse on drive C, immediately blue windows

■ Les avantages pour ceux qui choisissent Smipass

- > Meilleure qualité du service, car le client est assisté par un opérateur spécial, qualifié dans la gestion en temps réel des problèmes de fonctionnement les plus fréquents.
- > Plus grande rapidité de réponse, puisque la gestion

informatisée des demandes optimise les façons de fournir un service et les temps d'attente.

- > Plus grande efficacité dans la gestion des situations d'urgence, puisqu'il est possible de visualiser à l'écran tous les détails techniques de la machine et toutes les interventions d'assistance éventuellement déjà exécutées.

■ Comment accède-t-on à Smipass?

En souscrivant un abonnement annuel, dont la validité a effet à compter de la date adhésion ou à l'échéance de la garantie ordinaire de la machine. Lorsque l'activation est effectuée, le client peut composer le numéro réservé de téléphone 0345-40255 du lundi au vendredi de 8h00 à 18h00 et le samedi de 8h00 à 12h00. Avec "Smipass" il sera également possible d'envoyer au Customer Service Center SMI toute demande d'assistance technique en remplissant l'imprimé en ligne et en indiquant les informations suivantes:

1. Le modèle de la machine pour laquelle l'assistance est demandée.
2. Le numéro de série de la machine (à défaut indiquer le n° du projet : PC...).
3. Les problèmes rencontrés.



Exhibitions:

les prochains rendez-vous



■ Même en 2010 Smigroup participera à différents salons du secteur, dans l'objectif de consolider ultérieurement sa position au niveau mondial et de présenter les dernières nouveautés pour le marché de l'industrie alimentaire et des boissons.

"Fispal Tecnología", avec une surface de 45.000 m², est la principale manifestation en Amérique Latine pour les machines destinées à l'industrie food & beverage pour l'emballage des produits

correspondants. Fispal Tecnología 2010, qui se déroule du 8 au 11 juin à San Paolo du Brésil, se concentre sur les tendances les plus récentes et les demandes du marché et sur les technologies les plus novatrices proposées par les constructeurs de machines d'emballage primaire et secondaire. Les recherches de marché les plus récentes soulignent un important développement de l'industrie alimentaire et des boissons au Brésil; ce qui fait que le

salon Fispal devient le centre principal pour connaître les solutions les plus novatrices du secteur.

L'autre porte d'accès au marché du "packaging" de l'Amérique centrale-méridionale est le salon Expo Pack de la ville de Mexico, qui à chaque nouvelle édition accueille des milliers de visiteurs provenant de tous les pays de l'Amérique Latine. Le rendez-vous est du 22 au 25 juin 2010. La présence des entreprises Smigroup à ces manifestations ne pourra passer inaperçue. Comme chaque année, même en 2010 Smigroup exposera les nouveautés les plus récentes de sa gamme de production, avec la certitude d'avoir l'attention et l'intérêt de nombreux visiteurs.

Grande attente pour la première édition de Packology



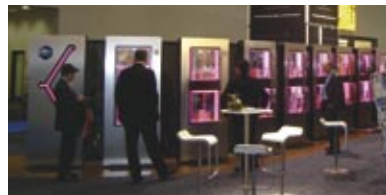


Salon des Technologies pour le Packaging et le Processing, qui se déroule à Rimini du 8 au 11 juin 2010. Le salon, qui aura une cadence triennale, est un évènement particulièrement voulu par l'Union des Constructeurs Italiens de Machines Automatiques (UCIMA), qui représente presque la totalité de la production italienne leader dans le monde. Packology propose la production industrielle du système du packaging qui en Italie est particulièrement axé vers l'export et se propose comme objectif de mettre en évidence les excellences technologiques et d'innovation. Un programme qualifié, de congrès et de workshop, permettra à tous les opérateurs d'approfondir, de se mettre à jours et se consulter sur les thèmes de plus grande actualité, organisés en collaboration avec des universités, des instituts, des revues et des experts du secteur.

L'affluence du public chaque année caractérise une autre manifestation d'importance : Propack Asie. La manifestation, dans un programme du 16 au 19 juin 2010 à Bangkok, est pour les entreprises constructrices de machines pour l'emballage le rendez-vous idéal pour présenter ses nouveautés. Cette année encore SMI a décidé d'être présente à cet évènement, en vertu des excellents résultats de vente obtenus ces dernières années en Thaïlande et dans les pays proches de cette dernière.

La participation de Smigroup est également confirmée à China Brew & Bev, qui se déroulera à Pékin du 7 au 10 septembre, et à Taropak, du 13 au 16 septembre à Poznan, en Pologne.

Au mois de novembre 2010 SMI sera présente à trois manifestations: à Chicago à l'occasion de Pack-Expo, à Nuremberg pour Brau Beviale et Petnology Europe 2010 et, enfin, au Salon de l'Emballage à Paris.



■ NOUS SERONS PRESENTS A...



São Paulo
BRAZIL
8-10 JUNE



Rimini
ITALY
8-11 JUNE



Bangkok
THAILAND
16-19 JUNE



Mexico City
MEXICO
22-25 JUNE



Beijing
CHINA
7-10 SEPTEMBER



Poznan
POLAND
13-16 SEPTEMBER



Chicago, IL
U.S.A.
31 OCTOBER
3 NOVEMBER



BRAU
Beviale

Nuremberg
GERMANY
8-12 NOVEMBER



EMBALLAGE
WORLD PACKAGING EXHIBITION

Paris
FRANCE
22-25 NOVEMBER

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 60 631 66 22
sales.pl02@smigroup.net

OOO SMI Russia

Tel.: 7 495 720 67 97
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 Pacifica Pty Ltd

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