



PROGRAMME D'ATELIERS TECHNIQUES

WORKSHOPS PROGRAM

6 Octobre 2015

10:10 - 10:40 → MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE DU COMMERCE, DE L'INVESTISSEMENT ET DE L'ÉCONOMIE NUMÉRIQUE / GIMAS

Plan d'accélération industrielle et présentation du marché aéronautique au Maroc

M. Moulay Hafid EL ALAMY, Monsieur le Ministre de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie Numérique

M. Hamid BENBRAHIM EL ANDALOUSSI, Président du GIMAS

Présentation du Plan d'Accélération Industrielle, plan stratégique où un ensemble de mesures incitatives ont été élaborées pour les investisseurs et le développement de la base aéronautique marocaine.

Présentation du secteur aéronautique marocain et les opportunités qu'offre la supply chain aéronautique, enrichie de plus de 100 acteurs de référence mondiale.

Industrial acceleration project and presentation of the Moroccan aerospace market

Mr. Moulay Hafid EL ALAMY, the Minister of Industry, Trade, Investment and the Digital Economy

Mr. Hamid BENBRAHIM EL ANDALOUSSI, Chairman of the Moroccan Space and Aeronautical Industries Group (GIMAS)

Presentation of the "Industrial Acceleration" project, a strategic plan in which a set of incentives were developed for investors and for the development of the Moroccan aerospace sector.

Presentation of the Moroccan aeronautical sector and the opportunities that are offered in the aerospace supply chain, which is enriched by more than 100 global leading players.

11:20 - 11:50 → AGENCE NATIONALE POUR LA PROMOTION DE LA PETITE ET MOYENNE ENTREPRISE

La stratégie et programmes d'appui de Maroc PME

M. Mounir Zraidj, responsable de la distribution des programmes d'appui, Agence Nationale Pour La Promotion De La Petite Et Moyenne Entreprise

Les nouvelles orientations stratégiques du Plan d'Accélération Industrielle à savoir le développement d'écosystèmes performants, le nouveau dispositif d'accompagnement de l'entrepreneuriat et de l'intégration de l'informel et les aides spécifiques pour le soutien de la croissance et l'amélioration de la compétitivité des entreprises.

A ce titre, La feuille de route 2015–2020 de Maroc PME, validée par son Conseil d'Administration tenu le 10 février 2015, fait valoir des objectifs ambitieux, une proposition de valeur simple autour des écosystèmes, axée sur le triptyque Entrepreneuriat, Croissance et Compétitivité et un nouveau business model, visant la mise en place d'une plateforme collaborative pour la conception des offres d'appui, la connexion des partenaires et la capitalisation des retours d'expérience.



Strategy and support program from Maroc PME

Mr. Mounir ZRAIDI, Manager of support programs distribution, Agence Nationale Pour La Promotion De La Petite Et Moyenne Entreprise

11:55 - 12:25 → CENTRE RÉGIONAL D'INVESTISSEMENT DU GRAND CASABLANCA

Présentation du Centre Régional d'Investissement du Grand Casablanca

Mme Fatima Zahra MOKHTARI, Chargée secteurs Industries: Aéronautique, Électronique, Automobile, Santé

Le CRI est le guichet unique pour la création d'entreprises et l'aide aux investisseurs

Sa mission consiste à:

Aider les investisseurs à créer leurs sociétés en centralisant sur son site tous les représentants des administrations concernées par le processus de création à savoir les impôts, le tribunal de commerce, la propriété industrielle, la sécurité sociale et la commune. Le délai moyen de création est de 5 jours.

Aider les investisseurs dans leurs projets d'investissement en leur apportant toutes l'information d'ordre juridique, fiscale, RH, l'environnement des affaires dans la région et aussi l'intermédiation entre les porteurs de projets et les autres administrations.

Presentation of the Regional Investment Center of Greater Casablanca Region

Mrs. Fatima Zahra MOKHTARI, Project Manager: Aerospace, Electronics, Automotive, Health

The Regional Investment Center of Greater Casablanca is a one stop shop towards investments and setting up companies.

Its main missions are:

- To help in the creation of companies
- To centralize all the administrations concerned with the process of creation of companies, The target is to complete all formalities within 5 days (statistics)
- To achieve the company's creation process on-line
- To establish a unique identity for the creation of the new companies
- To assist new investment projects
- To provide all necessary information for investment in the region
- To study the requests and assist investors in obtaining all authorizations necessary for the implementation of their investment
- Effective follow-up for the investment projects
- To propose amicable solutions to any disagreements between investors and the Administration
- To support and develop investment projects already implemented
- To make the region more attractive for investment
- To target key sectors to boost the region's economy
- To promote the investment opportunities in the Region



14:00 - 14:30 → BOMBARDIER AEROSPACE

Mise à jour concernant les activités de Bombardier au Maroc

M. Pascal DUBE, Responsable Sourcing, Supply Chain Maroc

Introduction sommaire sur les activités de Bombardier avec une emphase particulière sur les activités manufacturières effectuées au Maroc. Nous donnerons un statut sur notre projet d'impartition des pièces ainsi que nos besoins courants et futurs en termes de pièces et de volume.

Update from Bombardier on its activities in Morocco

Mr. Pascal DUBE, Sourcing Manager, Supply Chain Morocco

Short introduction on Bombardier's activities and more specifically on the manufacturing activities done in Morocco. We will give an update on our outsourcing project as well as our current and future requirements in parts and volume.

15:10 - 15:40 → BOEING COMMERCIAL AIRPLANES

L'empreinte de Boeing au Maroc

Mme Christina WILLS, Management des Fournisseurs Europe, Moyen-Orient & Afrique

La présentation Boeing fera un état des lieux sur la présence de Boeing au Maroc ainsi que les défis liés à la sous-traitance. La présentation couvrira également les spécificités à prendre en compte pour travailler avec Boeing.

Boeing's footprint in Morocco

Mrs. Christina WILLS, Supplier Management Europe, Middle East & Africa

Boeing's presentation will cover the company's current footprint in Morocco, as well as the challenges and potential with the supply chain there. Additionally, substantial time will be devoted to the process and practicalities of working with Boeing.

16:20 - 16:50 → TRIGO

Le contrôle à réception: comment cette étape peut-elle être optimisée, réduite, voire supprimée ?

M. Pierre FILLION, Directeur du Développement de la Business Line Aéronautique

Parmi les problématiques de la supply chain aérospatiale, l'inspection à la réception est l'un des sujets les plus traités. Décrit principalement comme un pare-feu permettant de protéger votre chaîne de production des éléments défectueux, êtes-vous sûr de son efficacité et contrôlez-vous les coûts réels de cette inspection ? Et s'ils existaient différents points de vue sur cette question sensible ?

Basé sur une large expérience dans l'industrie du transport ainsi que sur de nombreux exemples pratiques, nous verrons qu'optimiser cette étape d'inspection peut parfois passer par une réduction de cette dernière. Dans certains cas, nous verrons qu'il pourrait être moins coûteux de réduire la complexité du processus d'inspection, d'adapter dynamiquement les taux d'échantillonnage voire parfois de supprimer même l'inspection à réception, pour obtenir un meilleur niveau de Qualité, en utilisant d'autres moyens/process. Nous démontrerons que supprimer l'inspection à réception et faire le travail d'une autre façon est parfois la méthode la plus efficace pour obtenir un niveau de Qualité optimal.



Incoming inspection: how can it be optimized, reduced, or even cancelled?

Mr. Pierre FILLION, Development Director Aerospace Business Line

In the field of aerospace supply chain issues, incoming inspection is often a deeply discussed topic. Surely seen as a protection firewall to avoid defective parts to enter your production line, are you sure of its efficiency and do you monitor the real costs of these inspection? What if we could take some different point of views on this sensitive issue?

Based on numerous experiences in the transportation world and practical examples, we will see that optimizing this incoming inspection stage can sometimes be based on downsizing principles. For some cases, we will see that it even could be cheaper to reduce the complexity of the inspection process, dynamically adapt the sampling rates or sometimes even suppress incoming inspection in order to get a better quality level by other means. We will demonstrate that cancelling incoming inspection and doing the job another way is sometimes the best cost efficient method for a given quality level.

16:55 - 17:25 → PRODUCTYS

e-Workshop : MES atelier Zéro Papier

M. David PLESSIS, Responsable Export

Le secteur de l'aéronautique est en plein essor. Chaque structure doit répondre à des montées en cadences significatives et à des exigences toujours plus fortes en matière de traçabilité / qualité / fiabilité, en respectant la productivité.

Le nombre de gammes spécifiques augmente. Il faut en gérer les révisions. La traçabilité des composants est inévitable. La compétence de chaque personne au poste doit être démontrée.

Cela a pour effet de multiplier les documents et classeurs en bord de ligne...

Découvrez notre solution Web zéro papier pour suivre les Ordres de Fabrication et toutes les procédures d'assemblage à haute valeur ajoutée en Atelier. La solution e-Workshop est la réponse simple et centralisée à tous les problèmes de productivité pour capitaliser et servir aussi bien la Production que la Qualité.



e-Workshop : MES - Factory Zero Paper

Mr. David PLESSIS, Export Manager

The aerospace sector is in full swing with customer request that continue to grow. Each structure must meet mounted significant rates and ever increasing demands for traceability / quality / reliability.

The number of specific ranges increases and we must manage revisions, traceability of components is unavoidable, the competence of each person as shall be demonstrated.

This has the effect of multiplying the workbooks edge line .

Discover paperless web-based solution to follow the Production of orders and all assembly processes with high added value in Workshop.

The e-Workshop solution is the simple answer to all centralized and productivity problems to capitalize and serve as well Production as Quality.

7 Octobre 2015

09:35 - 10:05 → ROLLS-ROYCE

Les activités de Rolls-Royce au Maroc

M. Romain POLY, Responsable du Développement et Stratégie - Europe et Afrique du Nord, Rolls-Royce International

Rolls-Royce développe aujourd'hui un niveau d'affaire significatif avec les grands donneurs d'ordre Marocains et dans la région au travers de ses deux divisions Aerospace et Land & Sea.

Par ailleurs les objectifs de coût comme ceux de montée en cadence des programmes aéronautiques notamment impliquent aussi une adaptation de la stratégie d'approvisionnement et de l'emprunte globale du groupe.

Rolls-Royce's activities in Morocco

Mr. Romain POLY, Business Development Executive – Europe and Northern Africa, Rolls-Royce International

Rolls-Royce is currently developing a significant level of business with major Moroccan clients and in the region through its two divisions Aerospace and Land & Sea.

Cost targets as well as aerospace program ramping-up typically lead to a necessity to adjust the company's overall supply chain strategy.

10:45 - 11:15 → DAHER

Comment faire affaires avec DAHER: le programme « Performance 2017 Together »

M. Pascal GARNERO, Directeur Achats Groupe, Daher

DAHER, avec un chiffre d'affaires d'un milliard d'euros, est un équipementier qui fabrique des Systèmes Industriels Intégrés pour l'aéronautique et les technologies avancées. En reliant son savoir-faire, DAHER conçoit et développe des solutions à valeur ajoutée pour ses clients industriels, qui bénéficient de cette convergence de l'industrie et des services.

La chaîne d'approvisionnement DAHER, avec environ 500 millions d'euros, va atteindre les objectifs du programme « Performance 2017 Together » que sont la qualité, la ponctualité, la compétitivité et l'internationalisation.

Les sociétés capables de répondre à ces objectifs seront les bienvenues dans notre approche partenariale.



How to do business with Daher: « Performance 2017 Together »

Mr. Pascal GARNERO, Vice President Group Procurement, Daher

DAHER, turnover of a billion euros, is an equipment supplier developing integrated industrial systems for aerospace and advanced technologies. By linking its know-how, DAHER designs and develops value-added solutions for its industrial customers, who benefit from this convergence of industry and services.

DAHER Supply Chain, around 500 million euros, is core to reach Performance 2017 Together objectives, with Quality and Punctuality Excellence, Competitiveness and Internationalization. Companies able to comply with these objectives will be welcome in Partnership approach.

11:55 - 12:25 → EOS SAS

EOS, un leader technologique dans le marché de l'impression 3D industrielle

M. Fahd CHAOUI, Responsable commercial EOS France

En tant que technologie révolutionnaire, la Fabrication Additive offre des possibilités d'innovation conséquentes et ouvre la voie à un changement majeur dans la conception et la fabrication d'un produit. Elle accélère le développement d'un produit, offre une liberté de conception, permet l'optimisation des structures de pièce, et favorise l'intégration de fonctions. Ainsi, EOS offre à ses clients des avantages concurrentiels importants

En tant que Leader du marché et de la technologie de la Fabrication Additive, EOS offre une gamme de solutions modulaires comprenant des systèmes, des logiciels, des développements de matériaux ainsi que des prestations de services adaptées afin d'aider ses clients de la phase d'apprentissage à leur développement industriel. En tant qu'acteur soucieux de la qualité, la technologie EOS permet une production rapide et modulable de pièces finales basées sur des données CAO en 3D à un niveau de qualité industrielle reproductible. EOS fournit principalement des entreprises des secteurs industriel, médical, dentaire, aéronautique, outillage et prototypage.

EOS, a technology and market leader in Additive Manufacturing

Mr. Fahd CHAOUI, Area Sales Manager EOS France

Additive manufacturing (AM), or more commonly known as industrial 3D Printing, is actively changing the industry all over the world. This double digit growing sector is opening new opportunities to emergent and fast adapting economies. As a disruptive technology, AM gives indeed to a tremendous opportunity to innovate and paves the way for a paradigm shift in product design and manufacturing. It accelerates product development, offers freedom of design, optimizes part structures, and enables lattice structures as well as functional integration. As such, it creates significant competitive advantages for its adopters.

As a market and technology leader for design-driven solutions in Additive Manufacturing (AM), EOS offers a modular solution portfolio including systems, software, materials and material development as well as adapted services to support its customers either during their learning curve or later during their industrial deployment. As a quality driven player, EOS technology allows a fast and flexible production of high-end parts based on 3D CAD data at a repeatable industry level of quality. EOS mainly supplies companies dedicated to industrial, medical, dental, aerospace, tooling and prototyping sectors.