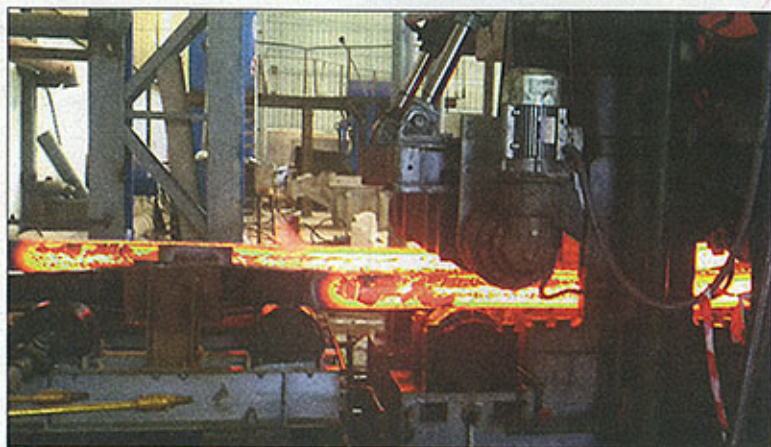


Sidérurgie: MIS aiguisé ses appétits

- Une capacité de 180.000 tonnes par an
- 150.000 tonnes par an sur l'aciérie
- Le producteur vient d'investir 303 millions de DH



MIS vient d'investir 303 millions de DH dans une aciérie flambant neuve. Fort de cet investissement, le sidérurgiste a produit la 1ère billette 100% marocaine, sortie de la toute première coulée de son aciérie électrique (Ph. MIS)

MOROCCAN Iron Steel (MIS) nourrit de grandes ambitions sur le rond à béton. L'un des plus importants sidérurgistes de produits longs au Maroc (après Sonasid) vient d'investir 303 millions de DH dans une aciérie flambant neuve, dans la banlieue-nord de Casablanca (à Aïn Harrouda). Forte de cet investissement, MIS a produit la 1ère billette 100% marocaine, sortie de la toute première coulée de son aciérie électrique en novembre 2013. L'investissement dans l'aciérie, sur la base d'un autofinancement, a retenu le système de four à induction. Une technologie utilisée pour la 1ère fois au

Maroc, pour la production de billettes bas carbone. La décision d'investissement a été prise en pleine crise dans le secteur de la sidérurgie, qui traverse depuis deux ans une inquiétante baisse de régime. Malgré une conjoncture marquée depuis 2 ans par le ralentissement de l'immobilier et des marchés BTP, principaux marchés

du rond à béton, le management de MIS se veut optimiste: «Structurellement, la demande est encore là. Les perspectives sont plutôt prometteuses sur le fer à béton et le fil machine compte tenu du manque à gagner dans les infrastructures, des projets BTP et du déficit en logements estimé à 850.000 unités», tient à préciser Abdelmajid Kaddouri, directeur général.

Selon une étude récente, le marché marocain se caractérise par une consommation de la sidérurgie orientée quasi exclusivement vers les activités de construc-

rappelons-le, mises en place pour limiter les dégâts suite aux importations massives de rond à béton et de fil machine (cf. www.leconomiste.com). «Si l'on n'avait pas fermé la porte, tous les producteurs allaient périr. Le gouvernement a pris la bonne décision au bon moment et les opérateurs s'en félicitent», témoigne le DG de MIS. Sur les relais de croissance, le management de MIS examine également des opportunités à l'export, vers le prometteur marché africain en particulier.

L'arrivée de MIS sur le marché marocain de la sidérurgie remonte à janvier 2006, date à laquelle l'usine a produit sa première barre, connue par le logo «M». Au départ, l'investissement global a été de 450 millions de DH avec un processus automatisé et un laminoir made in Italy. Depuis, l'entreprise a mené des efforts pour une meilleure structuration de son organisation (RH, technique/production, commercial, finance...) et accompagner l'évolution d'un site industriel intégré qui va du laminoir à la production de la billette. «Avec notre aciérie électrique et notre laminoir, nous sommes plus sereins par rapport au marché. Bien évidemment, notre défi est d'affiner l'outil de production et former les équipes à optimiser le process», insiste le DG. L'enjeu, selon Kaddouri, est de parvenir à l'optimisation industrielle, «de manière à avoir le



www.maroc1000.net

Les 1000 premières entreprises du Maroc

Recherche multicritères

Alphabétique

Par chiffre d'affaires

Par résultat d'exploitation

Par secteur d'activité

Par variation C.A

Par variation résultat d'exploitation

Les cotés en bourse

Les certifiés ISO

L'effet «Volcan 2008»

DANS le secteur de la sidérurgie, les opérateurs distinguent deux crises majeures. La première suite à la crise de 1929 et l'autre plus récente, produite le dernier trimestre 2008 avec les subprimes. Un moment difficile qui a été marqué par la chute drastique du cours d'acier. Celui-ci est passé, rappelons-le, de 1.200 dollars la tonne (la billette) à... 350 dollars la tonne! Dans le monde de l'acier, cette chute a un nom: «Le Volcan 2008». En Espagne et en Italie, cette crise a été marquée par l'effondrement des ventes et des prix. Dans ce contexte particulier, l'Espagne est passée d'une consommation annuelle de 6 millions de tonnes par an à quelque 750.000 tonnes. Du coup, acculés dans une logique de survie, les opérateurs espagnols se sont mis à écouler leur production un peu partout dans la région, particulièrement au Maroc et en Algérie. L'on parle d'un million de tonnes expédiés en Algérie et presque autant au Maroc. □

tion. Celle-ci absorbe plus de 90% de la demande nationale d'acier, surtout des produits longs. Dans la construction, c'est surtout l'immobilier qui absorbe 85% de la demande d'acier contre seulement 15% pour les infrastructures. Ce qui rend le secteur de la sidérurgie largement tributaire de l'évolution de l'immobilier. Or, cette activité a connu un recul de 28% des mises en chantier en 2013.

Malgré la conjoncture défavorable, MIS a pu réaliser un retour au profit en 2013. Cette situation est attribuée, selon le management, à l'amélioration de ses coûts de production, mais aussi et surtout aux premiers effets des mesures de sauvegarde, instaurées par le ministère du Commerce extérieur. Des clauses avaient été,

laminoir le plus sûr, le plus productif et le plus profitable en termes de coûts à la tonne». En 2013, Moroccan Iron Steel a réalisé un chiffre d'affaires de l'ordre de 600 millions de DH, sachant que le secteur a accusé une baisse de 3% la même année. Le marché marocain est estimé à 1,5 million de tonnes d'acier par an. Le sidérurgiste revendique 10% de parts sur le rond à béton. Le groupe de Mohamed Filali Chahad (actionnaire unique) revendique une capacité de 180.000 tonnes par an sur la partie laminoir et 150.000 tonnes/an sur le volet aciérie. □

Amin RBOUB

L'ECONOMISTE .com