

# Sonasid négocie la reconduction des mesures de sauvegarde

Malgré un marché national très concurrentiel et en sur-capacité, Sonasid a tiré son épingle du jeu en 2017 et renoue avec les bénéfices. Le groupe, qui affirme avoir amélioré son outil de production, craint toutefois une déferlante de produits étrangers suite aux mesures américaines.

**P**as d'inquiétude cette année pour l'industrie sidérurgique marocaine. Si en 2017, elle n'a pas connu de rebond, cette année «la situation pourrait s'améliorer», déclare sur un ton optimiste Abdelilah Fadili, DG adjoint de Sonasid, lors de la présentation des résultats 2017 du groupe, le 30 mars à Casablanca. Fadili justifie son optimisme par une éventuelle relance des projets BTP ayant connu un retard dans leur exécution. De même, «si le Maroc remporte l'organisation de la Coupe du monde de football 2026, nous assisterons au lancement de plusieurs projets infrastructurels très bénéfiques pour notre secteur», note Fadili.

En attendant, le sidérurgiste espère une reconduction des mesures de sauvegarde qui prendront fin cette année. «Dans un marché mondial en surcapacité, ces mesures devraient assurer notre pérennité et notre montée en puissance. Nous sommes optimistes quant à une reconduction, le dossier suit son cours et les discussions avec la tutelle autour de ce sujet ont été fructueuses», affirme Amin Abrak, DG de Sonasid. Si ces mesures ne sont pas maintenues, le sidérurgiste craint une invasion des produits européens, particulièrement turcs, avec les mesures antidumping instaurées par les États-Unis. «Des pays comme la Turquie chercheront des débouchés pour les 2 à 3 millions de tonnes qu'elle écoulait sur le marché américain. Le Maroc pourrait constituer un relais

pour eux. Ce qui menace sérieusement notre activité», avertit Abrak. Par ailleurs, les taxes sur les importations d'acier aux États-Unis à hauteur de 25% n'impacteraient que faiblement les exportations de Sonasid vers ce marché, assure le groupe, les volumes n'étant pas importants.

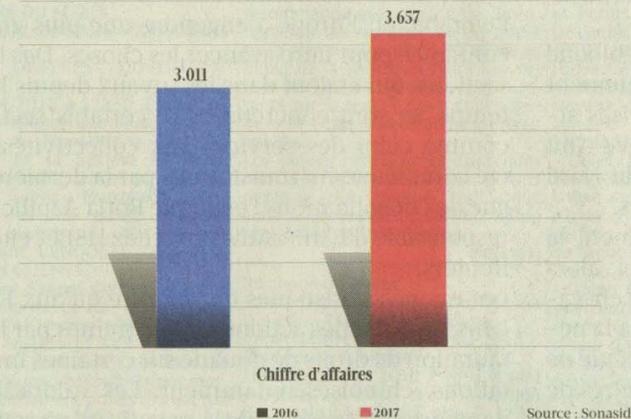
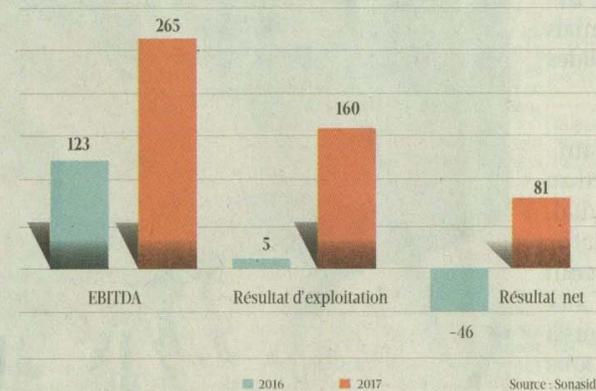
Sa politique de diversification des marchés lui permet d'atténuer les chocs. «Nous avons déjà des opérations au Sénégal, en Mauritanie et nous comptons nous renforcer sur le marché ivoirien. Nos équipes sont en prospection continue, notamment en Afrique de l'Ouest où nous comptons consolider notre présence. Toutefois, notre priorité demeure le marché local», confie Abdelilah Fadili au «Matin-Eco».

Par ailleurs, si Sonasid a réussi sa percée outre-Atlantique en vendant de l'acier «Made in Morocco», c'est en partie grâce aux mesures de sauvegarde, souligne le groupe. En contrepartie de leur protection, les industriels devaient moderniser et améliorer leurs outils de production pour devenir plus compétitifs. «Chose faite par Sonasid», se félicite Abrak. «Le fait d'exporter de l'acier vers un marché américain très compliqué et contraignant constitue une véritable prouesse pour les professionnels marocains. Nous avons transformé nos outils de production pour qu'ils répondent aux normes américaines», précise le DG de la filiale marocaine du géant mondial ArcelorMittal. Résultat : les usines marocaines figurent désormais dans le top 3 des meilleurs sites d'ArcelorMittal au niveau mondial.

## Les bénéfices de retour en 2017

Le chiffre d'affaires de Sonasid a bondi de 21% en 2017 à 3,65 milliards de dirhams, sous l'effet de l'augmentation des prix. L'Ebitda s'améliore de 115% pour atteindre 265 millions de dirhams et le résultat net

Indicateurs financiers 2017 vs 2016 (en millions de dirhams)



redevient positif à 81 millions de dirhams comparé à -46 millions en 2016. Malgré un marché national de la construction morose, mais en net regain depuis le 4<sup>e</sup> trimestre 2017, «Sonasid a tiré avantage de sa structure de coûts compétitive, de son offre produits et service et du développement de nouveaux marchés à l'export», explique le groupe. ■

Mohamed Amine Hafidi