



Les banques avaient financé en 2007 un investissement de 6 milliards de dirhams pour une unité de laminage à chaud.

MAGHREB STEEL PLOMBÉE PAR L'ÉNERGIE

Taxée de manque de compétitivité, Maghreb Steel, dont la **situation financière demeure fragile**, a des coûts énergétiques élevés, à l'image de tous les sidérurgistes. Peut-elle s'en sortir ?

Sara Bar-rhout

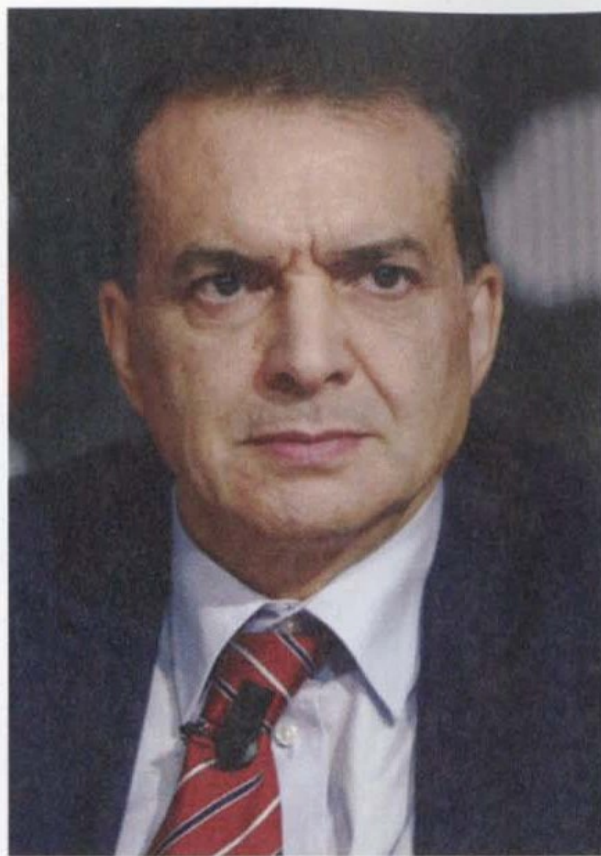
Une année après le départ de son directeur général délégué, c'est au tour du directeur général, Amar Drissi, de jeter l'éponge, lui qui était encore jusqu'au 2 juillet de 2019 à la tête du très emblématique sidérurgiste Maghreb Steel. La raison du départ de ce dernier, du moins officiellement, est l'arrivée à terme de son contrat. Recruté en 2014, l'ancien directeur à l'OCP avait pour

mission de restructurer le spécialiste de l'acier plat avec pour objectif d'assainir sa situation financière et assurer sa pérennité. Mais comment le fleuron de la métallurgie en est-il arrivé là ? Pour comprendre la situation de Maghreb Steel, il faut remonter dans le temps, vers la fin des années 2000 et plus précisément en 2007.

A la mauvaise phase

A cette époque, le secteur local vivait encore dans l'euphorie. La société, qui produisait de l'acier plat à base de laminage à froid, voulait produire localement sa matière première, issue du laminage à chaud, au lieu de l'importer et assurer ainsi une intégration verticale de son processus de production. Elle entreprend donc un investissement pour se doter d'une unité de laminage à chaud, financé par les banques à hauteur de 6 milliards de dirhams. «L'unité ne démarre que 3 à 4 ans après. Un délai normal dans l'industrie», selon Hatim Senhaji, désormais directeur général par intérim. La société dispose même d'une unité qui lui permet d'utiliser la ferraille comme intrant. Mais manque de bol, l'investissement a été réalisé à contre-cycle, entre 2008 et 2010, au moment où la demande se contractait. En 2007, la Chine qui était importateur net de l'acier est devenue exportateur net. L'année suivante était celle de l'éclatement de la crise financière dont la conséquence était un effondrement de la demande européenne. Les marchés européen et turc, qui étaient importateurs d'acier, se retrouvaient en situation de surcapacité. Cette surcapacité a été exportée au Maroc à des prix très compétitifs, explique

Selon Steel Impulse, le coût d'énergie utilisée dans les laminoirs représente près de 50% du cash cost de transformation.



Réputé être un «restructurateur», Amar Drissi jettera l'éponge 5 ans après.

un connaisseur de l'entreprise sous couvert d'anonymat. L'autre coup du destin est que l'outil acquis dispose d'une capacité de production qui dépasse, et de loin, le niveau de la demande locale. Plus de 1 million de tonnes pour 350.000 tonnes. «L'objectif à l'époque était de saturer le marché et d'exporter le reliquat. La croissance était à deux chiffres et le marché était demandeur. Maghreb Steel avait même décroché un trophée d'exportateur», se remémore un connaisseur de l'entreprise. Or, à en croire Senhaji, cette contraction de la demande locale n'était pas préjudiciable puisqu'il fallait une production minimum de 1 million de tonnes pour être rentable.

Technologie dépassée ?

Mis à part la question de l'offre et de la demande, l'outil industriel lui-même est décrié par d'autres observateurs. Pour Adnane Lamdouar, PDG de MACZ Group et research assistant pour la Banque mondiale, le management de l'époque avait choisi une technologie dite de 2e génération, très énergivore comparée à la dernière génération qui, elle, permet une économie jusqu'à 80%. Selon l'expert, la première génération technologique utilisait des

lingots obtenus en coulée statique. Ces lingots étaient ensuite réchauffés pour être laminés dans des slabbing mill. Les slabs ainsi obtenus (entre 200 à 300 mm d'épaisseur) étaient alors réchauffés et laminés en trois étapes. La deuxième génération, adoptée par Maghreb Steel, introduit la coulée continue des slabs. Ces derniers sont toujours réchauffés puis laminés en trois étapes mais «entre les deux générations, on économise le réchauffage et le laminage des lingots. Les «slabbing mill» de la première génération ont quasiment disparu», explique Lamdouar. «La troisième génération, pour sa part, consiste à couler des slabs d'épaisseur de 50 mm et, sans les laisser refroidir, les laminer en deux étapes seulement économisant ainsi les opérations de chauffage et d'ébauchage qui représentent plus de 60% du coût global de laminage!», ajoute l'expert. Quant à la quatrième génération, dite, TRC (Twin Roll Casting), elle consiste à obtenir une tôle directement à partir de métal liquide. «C'est une véritable révolution technologique où le coût de production est réduit au niveau du coût du métal liquide, mais dont la généralisation et la commercialisation sont «bridées» par les grands groupes sidérurgiques mondiaux craignant de perdre leur position dominante. Cette technologie permet en plus de fabriquer des produits plats de type TRIP Steel (Transformation Induced Plasticity) qui possèdent des caractéristiques mécaniques équivalentes avec une économie de 20% d'acier. Le DOE (Department of Energy) américain mène un programme pour le développement des aciers de type «Trip». L'utilisation généralisée de ces aciers Trip permettrait une réduction du poids des véhicules de 7% et une économie de 4% de consommation de carburant», détaille Lamdouar.

Monstre énergétique

Le laminage à chaud provoque donc un coût important pour Maghreb Steel eu égard à la valeur énergétique pour le besoin des fours et les pièces de rechange.