

LONDRES (MPE-Média) – La demande des utilisateurs de produits plats en acier reste lente et les distributeurs demeurent réticents à passer des commandes, résume le consultant britannique MEPS dans une étude d'avril.

MEPS note que l'environnement économique-politique nourrit la morosité générale, des groupes importants de plusieurs pays postant des pertes trimestrielles et certains tentant même d'éviter le dépôt de bilan : « la compétition est intense. Pour tous ceux qui sont engagés dans l'industrie de l'acier, producteurs, centres de services et utilisateurs finaux – 2013 devient l'année durant laquelle il faudra survivre plutôt que gérer leurs affaires.

En Allemagne, les usines n'ont pas réussi à sécuriser les hausses recherchées pour le 2nd trimestre. Les moyennes de prix de produits plats sont même un peu plus basses qu'en mars, les producteurs ayant concédé quelques promotions dans un marché très calme, où les centres de services semblent encore stables mais les distributeurs manquent de confiance pour restocker.

Activité "plate" en France

En France, où l'activité reste plate, les acheteurs passent des demandes mais ne signent pas. Les centres de services rechignent à passer des ordres et les prix sont sous pression baissière, jusqu'à deux à trois fois les baisses des prix des usines. En Italie, la situation est encore moins bonne, les prix très bas chez les distributeurs malgré des stocks à minima.

Le marché anglais est calme, sans progrès côté consommation, les acheteurs réduisant leurs commandes au strict nécessaire, les usines ayant aligné leurs campagnes de laminage sur un niveau de demande bas. Idem en Belgique où les prix continuaient à baisser durant la première quinzaine d'avril.

Du coup, les produits italiens et espagnols deviennent les plus compétitifs à l'exclusion d'autres importations, la demande finale étant également atone en Espagne où les usines manquent de commandes, souligne MEPS qui anticipe une stabilisation des prix dans une conjoncture incertaine.

Jo Gatsby

Voir aussi sur : www.meps.co.uk