

Évolution du marché : Articles de bureau et fournitures scolaires (CN 96) — 2015–2025

Introduction

Le chapitre 96 de la nomenclature combinée, intitulé « Ouvrages divers », regroupe 20 sous-positions hétérogènes, allant des brosses et balais aux stylos, en passant par les articles d'hygiène, les briquets et les bouteilles isothermes. La présente analyse couvre les échanges extra-UE de l'Union européenne sur la période 2015-01 à 2025-12, en fréquence annuelle. Les données mettent en évidence trois dynamiques majeures : une érosion rapide de l'excédent commercial due à la progression des importations, une recomposition géographique des partenaires et une spécialisation européenne contrastée, à la fois par État membre et par segment de produit. Sauf mention contraire, tous les chiffres sont exprimés en euros et proviennent du tableau de bord du commerce de l'UE.

Un déficit commercial qui se creuse rapidement sous l'effet de la demande intérieure et de la domination chinoise

La progression modérée des exportations masque une croissance explosive des importations

La valeur des exportations de l'UE en « Ouvrages divers » est passée de 5 232,8 millions d'euros en 2015 à 5 731,0 millions en 2025, soit une hausse de 9,5 %. Sur la même période, les importations ont bondi de 44,5 %, passant de 3 754,6 millions à 5 427,2 millions d'euros. L'écart entre les deux courbes s'est donc fortement réduit, comme l'illustre le tableau ci-dessous.

Année	Exportations (M€)	Importations (M€)	Solde commercial (M€)
2015	5 232,8	3 754,6	1 478,2
2025	5 731,0	5 427,2	303,8
Variation	+9,5 %	+44,5 %	-79,4 %

L'augmentation des importations repose à la fois sur un effet volume (+35,1 %) et sur un effet prix (+7,0 %). À l'inverse, les exportations ont vu leur volume reculer de 8,2 %, tandis que leur prix unitaire progressait de 19,3 %. L'UE exporte donc moins en quantité, mais à des prix plus élevés, alors qu'elle importe bien davantage, avec une inflation modérée.

La Chine, principal bénéficiaire, pèse de plus en plus lourd dans les achats européens

La Chine est de loin le premier fournisseur extra-UE du chapitre 96. Ses ventes à l'UE sont passées de 1 860,6 millions d'euros en 2015 à 3 643,1 millions en 2025, soit une progression de 95,8 %. En part de marché, la Chine représentait 49,6 % des importations totales de l'UE en 2015 ; elle en capte 67,1 % en 2025. Cette domination croissante est le principal moteur de la hausse de la concentration des achats extra-UE (indice HHI en valeur de 2 799 en 2015 à 4 687 en 2025, +67,5 %).

Les autres fournisseurs majeurs, comme la Suisse (+20,9 %), la Turquie (+55,0 %) ou le Vietnam (+32,2 %), voient leurs parts relatives s'éroder face au poids de la Chine, tandis que le Royaume-Uni, devenu pays tiers depuis le Brexit, subit une chute spectaculaire de ses exportations vers l'UE (-57,4 %). Les principaux partenaires à l'importation montrent ainsi un rééquilibrage très défavorable à la diversification.

La balance commerciale s'effondre, passant d'un excédent confortable à un quasi-équilibre

Conséquence directe de ces évolutions, le solde commercial extra-UE du chapitre 96 s'est contracté de 79,4 %, tombant de 1 478,2 millions d'euros en 2015 à seulement 303,8 millions en 2025. Ce quasi-équilibre ne signifie pas une amélioration de la compétitivité européenne, mais reflète un appétit intérieur fort pour les produits asiatiques, notamment dans les segments à bas prix, alors que les exportations peinent à croître en volume. La vue d'ensemble du commerce confirme ce basculement structurel, qui expose l'UE à une dépendance extérieure accrue pour de nombreux articles de consommation courante.

Une recomposition des partenaires commerciaux : déclin russe, résilience britannique et diversification des débouchés

Le Royaume-Uni, premier partenaire à l'export malgré le Brexit

Alors que les importations en provenance du Royaume-Uni se sont effondrées (de 471,2 M€ à 200,5 M€, -57,4 %) en raison de sa sortie du marché unique, les exportations de l'UE vers ce pays ont, à l'inverse, progressé de 20,4 %, passant de 1 111,5 M€ à 1 338,4 M€. Le Royaume-Uni reste ainsi le premier client extra-UE du chapitre 96, absorbant environ 23 % des exportations totales en 2025. Cette résilience suggère que les produits européens restent compétitifs sur le marché britannique, malgré les nouvelles barrières douanières.

La Russie perd sa place, les États-Unis et la Suisse grimpent

Le classement des principaux partenaires à l'exportation a été fortement remanié. La Russie, deuxième destination en 2015 (499,0 M€), voit ses achats chuter de 46,2 %, à 268,7 M€ en 2025, sous l'effet des sanctions et du ralentissement économique. À l'opposé, les États-Unis (+25,7 %, de 476,2 M€ à 598,5 M€) et la Suisse (+28,7 %, de 345,2 M€ à 444,3 M€) confortent leur rang. L'Australie progresse de 37,4 % (de 134,4 M€ à 184,8 M€), et l'Ukraine de 27,3 % (de 115,3 M€ à 146,8 M€), témoignant d'une diversification géographique réelle des débouchés.

Partenaire export	2015 (M€)	2025 (M€)	Variation
Royaume-Uni	1 111,5	1 338,4	+20,4 %
États-Unis	476,2	598,5	+25,7 %
Suisse	345,2	444,3	+28,7 %
Russie	499,0	268,7	−46,2 %
Australie	134,4	184,8	+37,4 %
Ukraine	115,3	146,8	+27,3 %

Une concentration des importations qui s'accroît, tandis que les exportations restent plus diversifiées

La concentration des fournisseurs, mesurée par l'indice HHI en valeur, s'est envolée de 67,5 % pour les importations (de 2 799 à 4 687), principalement du fait de la prépondérance chinoise. À l'exportation, le HHI n'a progressé que de 9,7 % (de 781 à 856), reflétant une structure de clientèle plus diffuse. Le tableau de concentration confirme cette asymétrie : les importations de l'UE sont de plus en plus dépendantes d'un nombre restreint de partenaires, alors que les ventes conservent une assise large, même si le Royaume-Uni y occupe une place centrale.

Une montée en gamme contrastée selon les segments et une spécialisation à plusieurs vitesses

Les produits d'hygiène et les brosses portent les exportations, avec des prix en hausse

Les exportations extra-UE du chapitre 96 sont dominées par deux familles de produits : les articles d'hygiène et d'incontinence (NC 9619) et les balais, brosses et pinceaux (NC 9603). En 2025, ces deux segments représentent respectivement 2 446,5 M€ et 1 039,7 M€ d'exportations, soit près de 60 % du total. Le tableau ci-dessous compare les montants et les prix unitaires en début et fin de période pour les principales sous-positions exportées.

Sous-position	Export 2015 (M€)	Export 2025 (M€)	Prix 2015 (€/t)	Prix 2025 (€/t)	Var. volume
9619 (hygiène)	2 190,4	2 446,5	3 861	4 601	−6,3 %
9603 (brosserie)	754,2	1 039,7	13 890	20 273	−5,5 %
9608 (stylos)	690,2	583,0	29 150	31 405	−21,7 %
9613 (briquets)	286,8	270,7	14 477	16 269	−16,0 %

Si la valeur des exportations d'articles d'hygiène progresse de 11,7 %, c'est uniquement grâce à une nette hausse du prix unitaire (+19,2 %), les volumes ayant reculé de 6,3 %. Le segment des brosses connaît une dynamique similaire, avec un prix en hausse de 46 % qui compense un léger repli des quantités. En revanche, les stylos (9608) subissent une chute combinée des volumes et de la valeur, malgré un prix unitaire en légère progression. Ces évolutions sont lisibles dans l'outil de comparaison des segments de produits.

Les segments plus techniques affichent des performances hétérogènes

À l'importation, la structuration est comparable, mais les prix sont globalement plus bas. Les balais-brosses (9603) restent le principal poste d'achat (1 630,8 M€ en 2025, +54 % par rapport à 2015), avec un prix à la tonne n'augmentant que de 7 646 € à 7 855 € (+2,7 %) et des volumes qui explosent (+57 %, de 138 401 t à 207 590 t). Les achats de stylos (9608) progressent également en valeur (+26 %), mais leur prix baisse de 14 635 €/t à 10 470 €/t (−28,5 %), signalant une substitution vers des gammes moins chères en provenance d'Asie. Le segment des bouteilles isothermes (9617) enregistre la plus forte croissance à l'importation (+320 % en valeur, de 125,1 M€ à 525,1 M€), porté par une envolée de 236 % des quantités, bien que le prix passe de 7 762 €/t à 9 695 €/t.

L'évolution des prix d'importation de ces articles révèle une segmentation claire : les produits technologiquement simples et à forte intensité de main-d'œuvre (brosses, articles d'hygiène) restent achetés à des prix bas et en volumes massifs, alors que les produits plus élaborés (stylos) subissent une pression concurrentielle qui tire les prix vers le bas, même si les quantités achetées augmentent.

La Tchéquie, la Pologne et la Grèce affichent les avantages comparatifs les plus marqués

En 2025, l'indice de spécialisation RSCA (revealed symmetric comparative advantage) met en lumière les États membres qui concentrent une part de leurs exportations extra-UE

sur le chapitre 96 significativement supérieure à la moyenne européenne. La carte de spécialisation identifie trois leaders :

- La Tchéquie (RSCA de 0,379) : les ouvrages divers représentent 10,7 % de ses exportations extra-UE, soit 2,2 fois la moyenne de l'UE.
- La Pologne (RSCA de 0,221) : 10,4 % de ses exportations extra-UE, avec une spécialisation dans les articles d'hygiène et les brosses.
- La Grèce (RSCA de 0,274) : bien que de plus petite taille, elle affiche un avantage comparatif notable dans ce chapitre (1,2 % de ses exportations totales, mais 1,75 fois la part moyenne).

À l'opposé, Malte, le Luxembourg, la Finlande, l'Irlande et Chypre présentent des RSCA largement négatifs (inférieurs à $-0,73$), indiquant une absence quasi totale de spécialisation dans ces produits.

Ces contrastes reflètent des structures industrielles héritées et des choix de positionnement : les pays d'Europe centrale s'appuient sur des coûts de main-d'œuvre encore compétitifs et une intégration dans les chaînes de valeur de la brosse et de l'hygiène, tandis que les petites économies ouvertes se concentrent sur des secteurs de plus haute technologie.

Conclusion

Sur la décennie 2015-2025, les échanges extra-UE de l'Union européenne pour les « Ouvrages divers » (CN 96) se sont profondément transformés. L'excédent commercial historique s'est quasiment résorbé sous l'effet d'une forte progression des importations, tirée par la Chine qui concentre désormais plus des deux tiers des achats. Les exportations, bien qu'en croissance en valeur grâce à une montée en gamme (prix unitaires en hausse), ont cédé du terrain en volume et ont dû se redéployer : le déclin russe a été compensé par une poussée vers les États-Unis, la Suisse et d'autres marchés, tandis que le Royaume-Uni confirme son rôle de premier client malgré le Brexit. La structure par produit révèle un double mouvement, avec des segments d'entrée de gamme dominés par les importations massives et des niches exportatrices à plus forte valeur ajoutée (brosses, articles d'hygiène). Enfin, la spécialisation intra-UE est très inégale, la République tchèque, la Pologne et la Grèce se distinguant par un avantage comparatif prononcé. Ces dynamiques appellent une vigilance sur la dépendance extérieure et sur la capacité de l'industrie européenne à maintenir sa compétitivité hors-prix dans un contexte de concurrence asiatique toujours plus intense.

Généré le 2026-07-24 à partir des données de tradedashboard.eu

Rapport généré par une machine : il accélère l'analyse humaine, quitte à parfois l'induire en erreur. Il ne peut jamais la remplacer complètement.

Si vous avez besoin de conseils à propos de la politique commerciale européenne, ou de représentation pour vos intérêts à Bruxelles, n'hésitez pas à me contacter à support@tradedashboard.eu. Vous trouverez mon CV à cette adresse.