

Évolution du marché : Boissons et vinaigres (CN 22) — 2015–2025

Introduction

Ce rapport analyse les échanges extérieurs de l'Union européenne pour le chapitre 22 de la nomenclature combinée (BOISSONS, LIQUIDES ALCOOLIQUES ET VINAIGRES) avec les pays tiers, sur la période allant de 2015 à 2025. Le segment regroupe des produits très divers : eaux, boissons non alcoolisées, bières, vins, spiritueux, alcool éthylique, vinaigres et autres boissons fermentées. L'analyse s'appuie sur les données annuelles en valeur, volume et prix, extraites du tableau de bord Vue d'ensemble. Elle met en évidence la robustesse de l'excédent commercial européen, les mutations sectorielles à l'export comme à l'import, ainsi que la sensibilité des flux à des chocs exogènes.

I. Une expansion soutenue par les prix et la diversification des partenaires

Les exportations progressent plus vite en valeur qu'en volume, révélant un effet prix significatif.

Entre 2015 et 2025, la valeur des exportations de boissons de l'UE est passée de 27,7 milliards d'euros à 35,7 milliards, soit une hausse de 28,8 % (Échanges commerciaux). Sur la même période, les volumes expédiés n'ont augmenté que de 8,2 %, de 14,6 millions de tonnes à 15,8 millions. L'écart entre ces deux évolutions traduit une forte contribution de l'effet prix : le prix moyen à l'exportation est passé de 1 889 €/t à 2 253 €/t (+19,2 %). Ce mouvement de montée en gamme est constant sur la décennie, même si les volumes ont marqué un pic en 2021 (17,6 Mt) avant de se replier légèrement.

Le solde commercial s'accroît régulièrement, porté par des exportations toujours très excédentaires.

L'excédent commercial de l'UE dans ce chapitre est passé de 20,6 milliards d'euros en 2015 à 26,1 milliards en 2025, soit un gain de 26,8 % (Balance commerciale). Les importations, bien que plus dynamiques en pourcentage (+34,5 % en valeur, de 7,1 Md€ à 9,6 Md€ ; +25,4 % en volume), restent modestes au regard du volume des exportations. Le prix moyen des importations n'a lui augmenté que de 7,7 % (de 1 254 €/t à 1 351 €/t,

avec un pic à 1 476 €/t en 2022), signe d'une valorisation moins rapide des achats extérieurs.

La concentration des partenaires baisse nettement, traduisant une diversification géographique des échanges.

L'indice Herfindahl-Hirschman (HHI) des partenaires à l'exportation est passé de 1 361 à 1 094 (-19,6 %), tandis que celui des importations a chuté de 2 322 à 1 734 (-25,3 %) (Concentration HHI). Cette baisse s'observe aussi en volume (imports HHI volume -30,0 %). Ces chiffres indiquent que les flux se répartissent sur un nombre croissant de partenaires, réduisant la dépendance à quelques marchés. Les deux principaux partenaires à l'export, les États-Unis et le Royaume-Uni, ont vu leur part relative s'affaiblir au profit de marchés comme la Suisse (+44,2 % en valeur), le Canada (+37,6 %) ou d'autres destinations émergentes.

Partenaire export (2025)	Valeur 2015 (Md€)	Valeur 2025 (Md€)	Évolution
États-Unis	7,75	8,68	+12,0 %
Royaume-Uni	5,67	6,60	+16,4 %
Suisse	1,47	2,12	+44,2 %
Canada	1,26	1,73	+37,6 %
Chine	1,64	1,48	-10,1 %
Russie	0,95	1,17	+24,0 %
Japon	1,04	1,19	+15,2 %

Source : Principaux partenaires à l'exportation.

II. Des mutations sectorielles profondes : l'essor des boissons non alcoolisées et la recomposition des spiritueux

Le vin reste le premier poste exporté mais voit sa croissance ralentir, tandis que les boissons non alcoolisées et les spiritueux progressent fortement.

Les exportations de vins de raisins frais (code 2204) demeurent le pilier du chapitre avec 15,9 milliards d'euros en 2025, contre 12,0 milliards en 2015 (+32,3 %), mais leur part dans l'ensemble des exportations s'érode (44,6 % en 2025). Les spiritueux (code 2208), deuxième segment, s'élèvent à 8,3 Md€ (+30,5 %) et les boissons non alcoolisées (code 2202) atteignent 5,6 Md€, soit une hausse de 60,5 % par rapport à 2015 (Comparaison par produits). La bière (2203) recule légèrement en valeur (3,0 Md€ en 2025, après 3,4 Md€ en 2015), tandis que les eaux (2201) doublent presque, passant de 0,93 Md€ à 1,48 Md€.

Segment export (2025)	Valeur 2015 (Md€)	Valeur 2025 (Md€)	Poids 2025
Vin (2204)	12,01	15,89	44,6 %
Spiritueux (2208)	6,37	8,31	23,3 %
Boissons non alcool. (2202)	3,47	5,57	15,6 %
Bière (2203)	3,41	3,00	8,4 %
Eaux (2201)	0,93	1,48	4,1 %
Alcool éthylique (2207)	0,56	0,36	1,0 %
Autres fermentés (2206)	0,38	0,45	1,3 %

Les importations de spiritueux et d'alcool éthylique explosent, reflétant une demande intérieure et un recours à l'éthanol étranger.

À l'importation, les spiritueux (2208) dominent également avec 4,3 Md€ en 2025, en hausse de 36,2 % par rapport à 2015 (3,17 Md€). La progression la plus spectaculaire concerne l'alcool éthylique non dénaturé d'un titre ≥ 80 % (2207), dont la valeur importée bondit de 0,46 Md€ à 1,28 Md€ (+178 %), notamment pour des usages industriels et de désinfection. Les boissons non alcoolisées (2202) importées passent de 1,13 Md€ à 1,85 Md€ (+63,7 %). À l'inverse, les achats de vin (2204) diminuent, de 1,69 Md€ à 1,39 Md€, conséquence probable d'une moindre compétitivité-prix de certains vins étrangers ou d'un report vers la production européenne.

Les prix à l'exportation du vin continuent de s'apprécier, alors que ceux des spiritueux subissent une érosion récente.

Le prix moyen du vin exporté est passé de 4 023 €/t en 2015 à 5 622 €/t en 2025 (+39,8 %), illustrant la montée en gamme recherchée sur les marchés tiers. Celui des boissons non alcoolisées a légèrement augmenté (+6,1 %), tandis que le prix des spiritueux, après avoir culminé à 7 018 €/t en 2022, a baissé à 6 077 €/t en 2025, soit un repli de 11,5 % par rapport au début de période. Cette évolution pourrait refléter une pression concurrentielle ou une modification du mix produit au sein de la catégorie. La bière enregistre une légère baisse de prix à l'export (-5,4 %), alors que les eaux doublent quasiment de valeur unitaire (+44,7 %), suggérant une amélioration qualitative ou un effet de mode pour les eaux minérales européennes.

III. Chocs et volatilité : l’empreinte des crises sanitaires, géopolitiques et climatiques

La guerre en Ukraine et les sanctions contre la Russie ont perturbé les flux de boissons, avec une flambée des prix de l’éthanol importé.

Les importations européennes d’alcool éthylique en provenance d’Ukraine ont connu une brusque hausse de prix en 2022 (+31,1 % par rapport à la baseline 2020-2021), alors que les volumes se contractaient, signe d’un choc d’offre lié à l’invasion russe (Chocs de prix – imports). Les exportations vers la Russie, qui avaient atteint un pic de 1,84 Md€ en 2023, ont ensuite fortement chuté à 1,17 Md€ en 2025, illustrant l’effet restrictif des sanctions européennes. Ces événements expliquent la volatilité élevée des flux avec la Russie (coefficient de variation des quantités exportées : 0,252) et avec l’Ukraine (CV imports : 0,678) (Volatilité des partenaires).

Le Brésil et l’Afrique du Sud exposent les échanges à des chocs de prix sur l’éthanol et le vin.

L’importation d’éthanol brésilien a subi un choc de prix majeur en 2022 (+60,2 % d’augmentation unitaire), avec une quantité exceptionnellement élevée, signalant une tension soudaine sur ce marché. La volatilité du Brésil à l’importation (CV volume = 0,892) en fait le partenaire le plus instable. L’Afrique du Sud, importante source de vins, a connu une poussée des prix à l’importation en 2019 (+19,9 %) consécutive à une sécheresse ayant réduit l’offre ; même si les flux se sont depuis normalisés, la dépendance reste non négligeable (part de 4,0 % de la valeur importée). Ces épisodes rappellent la sensibilité du commerce des boissons aux aléas climatiques et aux politiques énergétiques des pays fournisseurs.

Les échanges avec la Chine et les Émirats arabes unis présentent une volatilité croissante, révélatrice de marchés en recomposition.

Les exportations vers la Chine se sont nettement repliées depuis le pic de 2021 (2,31 Md€), pour s’établir à seulement 1,48 Md€ en 2025, soit une baisse de 10,1 % sur l’ensemble de la période. Le coefficient de variation des volumes exportés vers ce partenaire (0,227) et la volatilité des prix expliquent cette érosion, souvent attribuée aux confinements stricts et aux tensions diplomatiques. Similairement, les Émirats arabes unis ont enregistré un choc de prix à l’exportation en 2022 (+31,5 %), suivi d’un maintien de prix élevés, reflétant une demande émiratie en mutation rapide pour des produits haut de gamme. La volatilité du Japon (CV volumes exports : 0,134) et de la Corée du Sud (0,240)

montre que le commerce asiatique des boissons européennes reste sensible aux cycles économiques régionaux.

Conclusion

Sur la décennie 2015-2025, l'Union européenne a conforté sa position d'exportateur net de boissons, avec un excédent commercial dépassant 26 milliards d'euros. La croissance est largement portée par une valorisation unitaire des produits, en particulier les vins et les eaux, alors que les volumes progressent plus modestement. La concentration des partenaires diminue, signe d'une meilleure répartition des risques, mais les chocs – guerre en Ukraine, tensions climatiques, retournement du marché chinois – rappellent la vulnérabilité des filières. Les mutations sectorielles sont notables : l'essor des boissons non alcoolisées et des spiritueux modifie progressivement le panier d'exportation, tandis que les importations d'alcool éthylique augmentent fortement pour répondre à des besoins industriels. La résilience du secteur dépendra de sa capacité à poursuivre la montée en gamme tout en gérant une exposition aux instabilités géopolitiques et climatiques.

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.