

Évolution du marché : Produits céramiques (CN 69) — 2015–2025

Introduction

Le commerce extérieur de l'Union européenne pour les produits céramiques (SH 69) a connu une mutation profonde entre 2015 et 2025. L'analyse des données annuelles met en évidence une montée en gamme spectaculaire de l'offre européenne, accompagnée d'une recomposition des partenaires commerciaux et de plusieurs chocs de prix. Ce rapport décrit et interprète ces dynamiques à partir des seuls chiffres disponibles dans les visualisations interactives du tableau de bord.

Une montée en gamme généralisée : contraction des volumes et envolée des prix

Les exportations en volume chutent d'un quart tandis que leur valeur progresse de 17,8 %, signe d'une spécialisation dans les produits haut de gamme

Indicateur	2015	2025	Variation (%)
Exportations (valeur, M€)	7 788,0	9 174,5	+17,8
Exportations (volume, tonnes)	12 306 526	9 205 955	–25,2
Prix moyen à l'exportation (€/t)	632,8	996,6	+57,5
Importations (valeur, M€)	2 976,8	4 833,9	+62,4
Importations (volume, tonnes)	2 378 922	4 149 747	+74,4
Prix moyen à l'importation (€/t)	1 251,3	1 164,9	–6,9
Solde commercial (M€)	4 811,2	4 340,5	–9,8

Source : Vue d'ensemble du commerce.

L'envolée du prix unitaire à l'exportation (+57,5 %) contraste avec la baisse du prix des importations (–6,9 %). L'UE vend moins de tonnes mais des produits beaucoup plus chers, essentiellement des céramiques techniques, des articles réfractaires et de la porcelaine de table. En parallèle, ses achats extérieurs sont dominés par des volumes croissants d'entrée de gamme, en particulier les carreaux (6907) dont le prix moyen à l'importation est tombé de 364 à 338 €/t.

La production européenne se contracte en tonnage mais sa valeur double, confirmant la mutation du tissu industriel

Indicateur	2015	2024 (dernière année)	Variation (%)
Production en volume (milliers de tonnes)	6 924	5 740	-17,1
Production en valeur (M€)	11 951	25 474	+113,2
Prix unitaire de production (€/t)	1 726	4 438	+157,1

Source : Volumes de production.

La production européenne a perdu plus d'un million de tonnes mais sa valeur nominale a plus que doublé. Ce basculement témoigne d'une réorientation vers des segments à forte valeur ajoutée (céramiques techniques, sanitaires design, réfractaires spéciaux). Il est concentré dans les États membres les plus spécialisés : en 2025, le Portugal, l'Italie, l'Espagne et la Pologne affichent les avantages comparatifs (RSCA) les plus élevés de l'UE, respectivement 0,55, 0,47, 0,45 et 0,19 selon la carte de spécialisation.

Redéploiement géographique : la Chine et l'Inde renforcent leur emprise sur les importations, les États-Unis et Israël tirent les exportations

Les achats à la Chine augmentent de 82,6 % et les importations indiennes explosent de 467,5 %, modifiant la structure de l'offre extra-européenne

Partenaire	Valeur des importations 2015 (M€)	Valeur des importations 2025 (M€)	Variation (%)
Chine	1 225,6	2 237,9	+82,6
Türkiye	318,1	513,7	+61,5
Inde	63,6	360,9	+467,5
Serbie	26,2	78,5	+199,8
Ukraine	18,6	61,2	+229,1
Royaume-Uni	224,2	215,3	-4,0
Émirats arabes unis	65,5	55,1	-15,8

Source : Principaux partenaires à l'importation.

La Chine reste le premier fournisseur, avec une part toujours prépondérante qui renforce la concentration des importations (indice HHI passant de 2 047 à 2 435). L'Inde s'est hissée au troisième rang grâce à un quasi-quintuplement de ses expéditions, principale-

ment de carreaux. Les flux en provenance d'Ukraine et de Serbie ont également fortement progressé, tandis que les importations en provenance du Royaume-Uni se sont tassées.

Les exportations vers les États-Unis croissent de 61,0 % et vers Israël de 78,8 %, compensant en partie l'effondrement des ventes vers la Russie et l'Arabie saoudite

Partenaire	Valeur des exportations 2015 (M€)	Valeur des exportations 2025 (M€)	Variation (%)
États-Unis	1 156,8	1 861,9	+61,0
Royaume-Uni	1 107,5	998,6	−9,8
Suisse	410,1	524,4	+27,9
Israël	179,5	321,0	+78,8
Maroc	110,7	202,9	+83,4
Arabie saoudite	330,5	168,8	−48,9
Russie	446,0	158,0	−64,6

Source : Principaux partenaires à l'exportation.

Les États-Unis sont devenus le premier débouché en valeur, dépassant un Royaume-Uni dont la demande a été perturbée par le Brexit. Israël et le Maroc enregistrent de fortes hausses, reflétant une diversification vers des marchés de proximité ou technologiquement exigeants. En revanche, les exportations vers la Russie ont chuté de près de deux tiers en raison des sanctions européennes, et l'Arabie saoudite a réduit ses achats de moitié. La concentration des exportations reste néanmoins modérée (HHI de 680 en 2025), preuve d'un portefeuille clients bien réparti.

Chocs et instabilité : tensions sur les prix et rupture des chaînes d'approvisionnement

La guerre en Ukraine provoque un choc de prix à l'importation de 52,6 % en 2022

Parmi les événements de choc détectés, les importations ukrainiennes affichent une anomalie majeure en 2022. Le volume chute de 56 % par rapport à la moyenne 2020-2021 tandis que le prix unitaire bondit de 335,9 % par rapport à la référence 2017-2018 (hausse de 52,6 % par rapport à la période pré-choc 2020-2021). Ce choc reflète la désorganisation logistique et la raréfaction de l'offre de céramiques réfractaires et de matériaux de construction à la suite de l'invasion russe.

Le Brexit déclenche un choc de prix de 47,3 % sur les exportations vers le Royaume-Uni dès 2017

Les exportations vers le Royaume-Uni ont subi un choc de prix en 2017, année où le volume expédié a chuté à 1,45 million de tonnes (–36,8 % par rapport à la référence 2015-2016) tandis que le prix moyen grimpait de 47,3 % pour atteindre 711 €/t. Ce décrochage, bien antérieur au retrait effectif du Royaume-Uni, peut être lié à la dépréciation de la livre sterling après le référendum de 2016, rendant les produits européens soudainement plus onéreux pour les acheteurs britanniques. Les prix sont restés élevés jusqu'en 2019 avant de retrouver des niveaux plus compétitifs après la pandémie.

L'inflation américaine de 2022 se répercute par une hausse de 40,7 % des prix à l'exportation

En 2022, les ventes à destination des États-Unis ont connu un choc de prix de 40,7 %, avec un prix unitaire passant à 1 215 €/t contre 863 €/t en moyenne sur 2020-2021. Le volume s'est contracté de 7,7 % mais le choc est resté principalement inflationniste, poussant la valeur des exportations vers un record de 2,0 milliards d'euros cette année-là. Le phénomène est cohérent avec la forte demande américaine de céramiques techniques et de sanitaires, face à une offre européenne contrainte par la hausse des coûts énergétiques.

La volatilité des quantités confirme ces tensions : le coefficient de variation des volumes exportés vers la Russie (0,467), l'Arabie saoudite (0,461) et le Liban (0,458) est très élevé, alors que les flux vers la Suisse (0,091) ou les États-Unis (0,136) sont beaucoup plus stables.

Conclusion

Entre 2015 et 2025, l'Union européenne a profondément restructuré son commerce de produits céramiques. La montée en gamme s'est traduite par une forte hausse des prix à l'exportation et un doublement de la valeur de la production, alors que les volumes exportés et produits se contractaient. La dépendance aux importations asiatiques, en particulier chinoises et indiennes, s'est accrue, renforçant la concentration des approvisionnements. Dans le même temps, les exportations ont pivoté vers les États-Unis, Israël et les marchés de niche, en abandonnant les destinations rendues inaccessibles par les sanctions ou les difficultés économiques. Enfin, des chocs géopolitiques (guerre en Ukraine, Brexit, inflation américaine) ont provoqué des ruptures temporaires de prix et de volumes, soulignant la sensibilité du secteur aux aléas extérieurs. Grâce à un excédent

commercial qui reste solide (4,3 milliards d'euros en 2025) et à une propension à exporter passée de 16,6 % à 35,1 %, l'industrie céramique européenne fait preuve d'une résilience et d'une intégration internationale grandissantes, même si sa dépendance nette aux importations s'est nettement creusée (de -7,1 % à -20,6 %), traduisant un positionnement d'exportateur net renforcé.

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.