

Évolution du marché : Produits de l'édition et de la presse (CN 49) — 2015–2025

Introduction

Ce rapport analyse l'évolution du commerce extérieur de l'Union européenne pour le chapitre 49 de la nomenclature combinée, qui regroupe les produits de l'édition, de la presse et des autres industries graphiques, ainsi que les textes manuscrits et les plans. Les données, issues du tableau de bord sur le commerce de l'UE, couvrent les échanges annuels avec les pays hors UE sur la période 2015–2025. L'examen des flux en valeur, en volume et par produit révèle une mutation structurelle profonde : le secteur se rétracte en quantités mais monte en gamme, recompose ses débouchés géographiques et se transforme sous l'effet du numérique.

1. Un commerce extérieur marqué par une forte contraction des volumes et une hausse structurelle des prix unitaires

1.1 Les exportations européennes en valeur ont peu varié malgré une chute de 58 % des quantités, grâce à un doublement du prix moyen à l'exportation.

Le commerce extra-UE de la catégorie 49 a connu un découplage spectaculaire entre valeur et volume. Entre 2015 et 2025, la valeur des exportations a reculé de seulement 7,3 %, passant de 5,03 milliards d'euros à 4,66 milliards. Dans le même temps, les quantités exportées ont été presque divisées par trois, de 939 253 à 397 860 unités, soit une baisse de 57,6 %. Le prix unitaire moyen à l'exportation a par conséquent bondi de 118,8 %, de 5 353 €/unité à 11 710 €/unité. Ce phénomène indique un recentrage des ventes européennes vers des produits à plus forte valeur ajoutée (ouvrages haut de gamme, articles fiduciaires) alors que les volumes de masse (journaux, imprimés standard) s'effondrent.

Indicateur export	2015	2025	Variation
Valeur (Mds €)	5,03	4,66	–7,3 %
Quantité (milliers)	939,3	397,9	–57,6 %
Prix moyen (€/unité)	5 353	11 710	+118,8 %

1.2 Les importations progressent modérément en valeur, avec une baisse des volumes atténuée et une hausse des prix de 29 %.

Du côté des achats hors UE, la valeur importée est passée de 3,17 milliards d'euros en 2015 à 3,48 milliards en 2025 (+9,8 %). Les quantités importées ont baissé de 14,9 % (de 437 110 à 371 879 unités), tandis que le prix unitaire moyen progressait de 29,1 % (de 7 257 à 9 370 €/unité). Contrairement aux exportations, les importations ont donc mieux résisté en volume et leur renchérissement a été plus modéré. Cela reflète notamment la montée en puissance de fournisseurs asiatiques (Chine, Inde) capables de proposer des produits manufacturés à prix compétitifs, comme les albums pour enfants et les imprimés divers.

Indicateur import	2015	2025	Variation
Valeur (Mds €)	3,17	3,48	+9,8 %
Quantité (milliers)	437,1	371,9	-14,9 %
Prix moyen (€/unité)	7 257	9 370	+29,1 %

1.3 L'excédent commercial s'érode de 36,7 %, sous le double effet de l'érosion des volumes exportés et d'une hausse des prix importés.

L'UE dégageait un excédent de 1,86 milliard d'euros en 2015 ; celui-ci s'est réduit à 1,17 milliard en 2025, soit un repli de 36,7 %. La contraction du solde provient principalement de la chute des quantités exportées, partiellement compensée par la hausse des prix à l'exportation, tandis que le rebond des importations en valeur a accentué la pression. Le secteur reste toutefois structurellement excédentaire, signe d'une compétitivité maintenue, mais sur un périmètre de plus en plus spécialisé.

2. Un redéploiement géographique des échanges au détriment des marchés traditionnels et au profit de nouveaux pôles

2.1 La Chine s'impose comme premier fournisseur, au coude-à-coude avec le Royaume-Uni, tandis que les clients historiques (Royaume-Uni, Suisse, Norvège) cèdent du terrain et que la Russie s'effondre.

La structure des partenaires a connu des basculements majeurs. À l'importation, la Chine a vu sa part croître de 78,5 %, passant de 566,6 millions d'euros en 2015 à 1,01 milliard en 2025 ; elle talonne désormais le Royaume-Uni, dont les livraisons ont reculé de 25,7 % à 1,04 milliard. Les États-Unis (+18,0 %) et l'Inde (+101,8 %) gagnent également en importance. À l'exportation, les marchés de proximité matures s'affaiblissent : le

Royaume-Uni recule de 24,0 %, la Suisse de 17,0 % et la Norvège de 49,4 %. En revanche, les ventes à destination des États-Unis bondissent de 64,5 % (de 379,6 M€ à 624,5 M€), tandis que la Russie, qui était un client significatif, perd 89,3 % de sa valeur, conséquence directe des sanctions et de la réorientation des flux.

Partenaire	Valeur 2015 (M€)	Valeur 2025 (M€)	Variation
Exportations			
Royaume-Uni	1 013	770	−24,0 %
Suisse	1 172	972	−17,0 %
Norvège	364	184	−49,4 %
États-Unis	380	625	+64,5 %
Russie	180	19	−89,3 %
Importations			
Royaume-Uni	1 400	1 040	−25,7 %
Chine	567	1 011	+78,5 %
États-Unis	436	514	+18,0 %
Inde	23	47	+101,8 %

2.2 Au sein de l'UE, la Pologne et Malte deviennent des puissances exportatrices de la catégorie 49, reléguant les grands pays fondateurs.

Les positions nationales confirment une recomposition interne. L'Allemagne reste le premier exportateur avec 1,36 milliard d'euros en 2025, mais ses ventes ont reculé de 14,3 % sur la période. La France et les Pays-Bas perdent respectivement 18,1 % et 28,3 %. À l'opposé, la Pologne (+84,4 %, à 360 M€) et Malte (+164,0 %, à 325 M€) ont connu des croissances fulgurantes. Ces deux pays affichent d'ailleurs les spécialisations les plus fortes dans ce secteur (RSCA de 0,332 pour la Pologne et 0,639 pour Malte en 2025), surpassant largement les économies plus diversifiées.

Exportateur UE	Valeur 2015 (M€)	Valeur 2025 (M€)	Variation
Allemagne	1 587	1 360	−14,3 %
France	705	578	−18,1 %
Italie	406	455	+12,1 %
Pays-Bas	409	294	−28,3 %
Pologne	195	360	+84,4 %
Malte	123	325	+164,0 %

2.3 La concentration des flux se réduit, traduisant une diversification progressive des partenaires.

L'indice de Herfindahl-Hirschman (HHI) mesurant la concentration des échanges a baissé tant pour les importations (de 2 524 à 2 085, soit –17,4 %) que pour les exportations (de 1 112 à 957, soit –14,0 %). Cette évolution reflète l'érosion de la domination des partenaires historiques et l'entrée de nouveaux acteurs sur l'ensemble des marchés, renforçant la résilience du commerce extérieur de l'UE pour cette catégorie.

3. Une transformation profonde du panier de produits, entre déclin de la presse écrite et essor des articles fiduciaires et des imprimés divers

3.1 Les journaux et périodiques (4902) s'imposent comme le segment le plus frappé par la dématérialisation, avec une chute de plus de la moitié de leur valeur.

Le détail par produit met en lumière un contraste saisissant. Les exportations de journaux imprimés (code 4902) ont dégringolé de 598,6 millions d'euros en 2015 à 262,3 millions en 2025 (–56,2 %), tandis que les importations plongeaient de 352,0 millions à 181,8 millions (–48,3 %). Ce repli massif, accéléré par la transition numérique et la baisse des tirages, n'a été que partiellement atténué par une hausse des prix unitaires (le prix moyen à l'exportation passe de 3 623 à 5 707 €/unité). Le segment de la presse imprimée est clairement en voie de marginalisation.

3.2 Les « autres imprimés » (4911) et les albums pour enfants (4903) dynamisent les importations, alors que les timbres-poste et titres (4907) tirent les exportations vers le haut.

L'essentiel de la croissance des importations provient des « imprimés n.d.a. » (4911), dont la valeur a grimpé de 701 millions d'euros en 2015 à 989 millions en 2025 (+41,1 %), et des albums ou livres d'images pour enfants (4903), qui ont plus que doublé (de 125 M€ à 272 M€, +117,5 %). Ces deux sous-catégories captent désormais ensemble plus du tiers des achats extra-UE. À l'exportation, la catégorie 4911 reste le premier poste (1,86 milliard) et affiche une légère progression, mais c'est surtout le segment des timbres-poste, papiers timbrés et billets de banque (4907) qui enregistre la plus forte expansion, passant de 366 millions à 469 millions d'euros (+28,0 %), avec un prix unitaire avoisinant 51 764 €/unité, soit le plus élevé de la nomenclature.

Segment	Valeur export 2015 (M€)	Valeur export 2025 (M€)	Variation	Valeur import 2015 (M€)	Valeur import 2025 (M€)	Variation
4902 Journaux	598,6	262,3	-56,2 %	352,0	181,8	-48,3 %
4911 Imprimés n.d.a.	1 666,7	1 860,2	+11,6 %	701,0	989,3	+41,1 %
4907 Timbres, titres	366,3	469,0	+28,0 %	—	—	—
4903 Albums enfants	30,9	30,7	-0,6 %	125,0	271,8	+117,5 %
4901 Livres	1 785,0	1 704,6	-4,5 %	1 522,1	1 560,3	+2,5 %

Note : le segment 4907 n'est pas détaillé dans les imports.

3.3 Deux chocs de prix illustrent les tensions ponctuelles sur un marché pourtant structurellement transformé.

Malgré une tendance générale à la stabilisation, deux événements de volatilité des prix ressortent. En 2022, le prix unitaire des importations en provenance des États-Unis a connu un saut de 28,2 % (abnormality 4,1), alors que la quantité importée restait proche de son niveau de 2021, avant de se stabiliser à un niveau élevé. Ce choc, intervenu dans un contexte de tensions sur les chaînes d'approvisionnement et de renchérissement du dollar, a affecté 18,3 % de la valeur des achats extra-UE du chapitre 49. Parallèlement, les exportations vers le Maroc ont subi en 2021 une brusque envolée de leur prix unitaire (+78,6 %), concomitante à une division par deux des volumes. Cette rupture peut refléter un changement de gamme ou une réorganisation logistique. L'indice global de volatilité des quantités reste néanmoins modéré pour les principaux flux, la Russie et le Royaume-Uni à l'exportation présentant les coefficients de variation les plus élevés (0,83 et 0,54 respectivement).

Conclusion

Sur la décennie 2015-2025, le commerce extra-européen des produits de l'édition et des industries graphiques (CN 49) a subi une transformation profonde. La valeur globale est restée relativement stable, masquant une chute des volumes physiques sans précédent. La forte hausse des prix unitaires témoigne d'un recentrage vers des produits à plus haute valeur ajoutée (timbres, titres, imprimés spéciaux), tandis que les segments de masse, en tête desquels les journaux et périodiques, poursuivent leur déclin accéléré. La géographie des échanges se rééquilibre : la Chine domine désormais les importations, les États-Unis

deviennent un pilier à l'export, et les anciens partenaires de proximité (Royaume-Uni, Suisse, Norvège, Russie) perdent leur prépondérance. À l'intérieur de l'UE, de nouveaux champions (Pologne, Malte) se hissent au premier rang. Ce tableau d'ensemble suggère une spécialisation croissante et une résilience du secteur européen, mais aussi une dépendance accrue aux marchés asiatiques pour les imprimés d'entrée de gamme. Le maintien d'un excédent commercial, quoique réduit, confirme que l'UE conserve des atouts, à condition de poursuivre sa montée en gamme et sa diversification géographique.

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.