

Évolution du marché : Produits photographiques (CN 37) — 2015–2025

Introduction

Le présent rapport analyse les échanges extérieurs de l'Union européenne pour les produits photographiques ou cinématographiques (code NC 37) avec les pays tiers, sur la période annuelle 2015–2025. Le secteur englobe un ensemble hétérogène de biens, allant des produits chimiques pour la photographie aux films, plaques et papiers sensibilisés, ainsi qu'aux pellicules développées. L'examen révèle trois dynamiques majeures : un retournement de l'excédent commercial en déficit, une reconfiguration profonde du tissu des partenaires et une mutation rapide de la structure des produits échangés, marquée par une montée en gamme des prix unitaires. Les données sont issues de la plateforme Trade Dashboard de l'UE et les valeurs sont exprimées en euros.

De l'excédent au déficit : le basculement de la balance commerciale européenne

La valeur totale des échanges reste relativement stable à l'exportation, alors que les importations s'envolent

Entre 2015 et 2025, la valeur des exportations extra-UE de produits photographiques a reculé de 11,1 %, passant de 1 556,9 M€ à 1 384,3 M€, avec un point bas à 1 330,2 M€ en 2020 (tableau 1). Les importations ont au contraire progressé de 39,8 %, de 1 061,3 M€ à 1 483,5 M€. L'année 2020 a constitué une rupture, les deux flux se contractant simultanément avant de repartir à la hausse. Le tableau ci-dessous illustre ces évolutions.

Flux (millions d'euros)	2015	2020	2025	Variation 2015-2025
Exportations	1 557	1 330	1 384	–11,1 %
Importations	1 061	882	1 483	+39,8 %
Solde commercial	+496	+448	–99	–120,0 %

Source : Vue d'ensemble du commerce

L'effet quantité-prix masque des divergences radicales

La baisse des exportations en valeur cache une chute des volumes bien plus prononcée (–39,4 %, de 142 059 tonnes à 86 059 tonnes), partiellement compensée par une forte

hausse du prix moyen à l'exportation (+46,8 %, de 10 958 €/tonne à 16 083 €/tonne). Du côté des importations, les volumes augmentent nettement (+45,6 %, de 54 442 tonnes à 79 259 tonnes) alors que le prix unitaire reste quasi stable (−4,0 %). L'Union européenne exporte donc moins de biens physiques mais à bien plus forte valeur unitaire, tandis qu'elle importe des volumes croissants de produits dont le prix moyen évolue peu.

Le solde commercial devient déficitaire pour la première fois

Sous l'effet conjugué d'importations en forte croissance et d'exportations en recul, le solde commercial, excédentaire de 495,6 M€ en 2015, se transforme en un déficit de 99,1 M€ en 2025. Ce basculement s'accroît en fin de période, les importations dépassant les exportations à partir de 2024. Il s'agit d'un changement structurel dans la position commerciale de l'UE pour cette famille de produits.

Reconfiguration radicale des partenaires et vulnérabilités accrues

Les importations deviennent très dépendantes des États-Unis, du Japon et de la Chine

La carte des fournisseurs a été profondément remaniée (tableau 2). Les États-Unis, déjà premier partenaire à l'importation en 2015, ont vu leurs livraisons bondir de 144,1 % pour atteindre 743,4 M€ en 2025. Le Japon a progressé de 43,5 % (400,8 M€), tandis que la Chine a connu une expansion spectaculaire (+549,8 %, de 40,2 M€ à 261,3 M€). À l'inverse, le Royaume-Uni a chuté de 385,7 M€ à 45,5 M€ (−88,2 %), une baisse directement liée à sa sortie du marché unique. La catégorie « pays et territoires non spécifiés » a également crû fortement, atteignant 107,6 M€ en 2023 avant de retomber, signalant des flux commerciaux difficiles à tracer.

Principaux fournisseurs extra-UE (valeur, millions d'euros)

Partenaire	2015	2025	Variation
États-Unis	304,5	743,4	+144,1 %
Japon	279,3	400,8	+43,5 %
Chine	40,2	261,3	+549,8 %
Royaume-Uni	385,7	45,5	−88,2 %
Taiwan	4,5	9,1	+102,1 %

Source : Principaux partenaires

Les exportations se redéploient vers les États-Unis, la Chine et le Japon, tandis que la Russie et le Royaume-Uni s'effondrent

Du côté des débouchés, les États-Unis restent le premier client (396,0 M€ en 2025, +27,3 %). La Chine progresse de 84,2 % (99,8 M€) et le Japon de 57,3 % (45,1 M€). En revanche, les exportations vers le Royaume-Uni se sont repliées de 61,7 % (de 291,8 M€ à 111,7 M€), et celles vers la Fédération de Russie ont été quasiment divisées par quatre (−71,5 %, de 76,2 M€ à 21,7 M€), conséquence directe des sanctions imposées après 2022. La Turquie, partenaire important, affiche un léger recul (−14,3 %).

Une concentration des approvisionnements qui s'accroît, accompagnée de chocs de prix

L'indice de concentration HHI à l'importation est passé de 2 854 en 2015 à 3 565 en 2025 (+24,9 %), traduisant une dépendance accrue envers un nombre réduit de fournisseurs. À l'exportation, l'indice reste plus modéré mais progresse également (de 890 à 1 069, +20,1 %). Cette concentration est couplée à des chocs de prix notables. Le Japon a subi une hausse soudaine de ses prix à l'importation de 38,4 % en 2017, puis le Royaume-Uni une flambée de 73,2 % la même année. À l'exportation, un choc haussier de 24,8 % a frappé les prix vers le Japon en 2022, et la Norvège a connu une baisse de prix de 19,3 % en 2020.

Liens :

- Concentration des échanges
- Chocs de prix

La transformation du panier de produits : chimie, très haute valeur ajoutée et spécialisation géographique

Les préparations chimiques et les films non impressionnés demeurent les piliers, mais les produits développés à très forte valeur explosent

Le tableau 3 détaille les valeurs et les prix unitaires des principaux segments en 2015 et 2025, tant à l'importation qu'à l'exportation. Les préparations chimiques (3707) restent le premier poste d'importation (399 M€ en 2025) malgré une baisse de 30,5 % par rapport à 2015. Les plaques et films non impressionnés (3701) ont vu leur valeur importée presque doubler (+90,2 %). Le fait le plus marquant est l'envolée du segment 3705 (plaques et pellicules impressionnées et développées, hors films cinématographiques) : à l'importation, sa valeur bondit de 109,8 M€ à 562,3 M€ (+412 %), avec un prix unitaire qui passe de 277 k€/tonne à 4,18 M€/tonne. Cette dynamique est encore plus spectaculaire à l'exporta-

tion, où le prix de 3705 atteint 629 k€/tonne en 2025 contre 106 k€/tonne en 2015, sa valeur exportée grimpe de 83,4 M€ à 279,0 M€. Ces chiffres suggèrent une montée en gamme vers des produits à très haute valeur ajoutée, probablement liés aux technologies d'imagerie médicale, à la microélectronique ou à l'impression de haute précision.

Principaux segments échangés (valeur en millions d'euros, prix en €/tonne)

Code	Libellé simplifié	Flux	Valeur 2015	Valeur 2025	Var. valeur	Prix 2015	Prix 2025
3707	Préparations chimiques	Import	573,0	398,9	−30,5 %	22 839	31 360
3701	Plaques/films non impressionnés	Import	236,4	449,6	+90,2 %	13 373	6 907
3705	Plaques/pellicules développées	Import	109,8	562,3	+412,0 %	277 499	4 176 540
3707	Préparations chimiques	Export	436,3	273,5	−37,3 %	8 246	10 004
3701	Plaques/films non impressionnés	Export	650,6	592,6	−8,9 %	11 992	14 754
3705	Plaques/pellicules développées	Export	83,4	279,0	+234,5 %	106 403	629 158

Source : Comparaison des segments de produits

Des prix unitaires en forte hausse, reflet d'une raréfaction des volumes et d'une sophistication accrue

La hausse généralisée des prix à l'exportation (+46,8 %) est particulièrement tirée par les segments 3705 et 3702 (pellicules en rouleaux). Pour 3702, le prix à l'exportation est passé de 15 946 €/tonne à 36 396 €/tonne (+128,2 %), alors que les quantités exportées ont chuté de 80,9 %. Le segment des papiers et cartons sensibilisés (3703) affiche également une progression de prix de 17,6 % à l'exportation. Du côté des importations, le prix moyen des préparations chimiques (3707) a augmenté de 37,3 %, ce qui, combiné à des volumes en baisse de 49,3 %, aboutit à une diminution de la valeur importée. Cette divergence quantité-prix signale une transition vers des produits plus spécialisés et plus chers, dans un contexte de rétrécissement des usages traditionnels de la photographie.

La production et les exportations sont très concentrées dans quelques États membres

En 2025, les trois principaux exportateurs européens de produits photographiques sont l'Allemagne (434,5 M€), la Belgique (396,5 M€) et les Pays-Bas (245,2 M€), qui assurent à eux seuls plus de 77 % des exportations totales de l'UE. L'indice de spécialisation RSCA confirme le rôle prépondérant de la Belgique (0,355), des Pays-Bas (0,314) et de l'Allemagne (0,184), ainsi que, dans une moindre mesure, de la Hongrie (0,047) et de la France

(0,006). La quasi-totalité des autres États membres présentent un RSCA négatif, synonyme de très faible spécialisation dans ce domaine (Bulgarie -0,996, Finlande -0,931, Chypre -0,992). Cette géographie très concentrée reflète la localisation de grands acteurs industriels de la chimie de spécialité et de l'imagerie.

Liens :

- Spécialisation des États membres
- Volatilité par partenaire

Conclusion

Sur la décennie écoulée, le commerce extérieur de l'UE pour les produits photographiques a vécu une triple mutation. D'une part, la balance commerciale, historiquement excédentaire, est devenue déficitaire sous l'effet d'une hausse continue des importations, principalement en provenance des États-Unis, du Japon et de la Chine. D'autre part, le portefeuille de partenaires s'est radicalement transformé, avec le déclin du Royaume-Uni et de la Russie et une exposition croissante à des fournisseurs concentrés et volatils. Enfin, la structure même des échanges a évolué vers des biens à très haute valeur unitaire (produits chimiques sophistiqués, plaques développées), tandis que les volumes physiques s'érodent. Ces tendances dessinent un secteur de niche, intensif en technologie, porté par un petit nombre d'États membres et de plus en plus dépendant d'approvisionnements extérieurs pour les produits les plus avancés.

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.