

Évolution du marché : Sucre et sucreries (CN 17) — 2015–2025

Introduction

Le chapitre 17 de la nomenclature combinée, « SUCRES ET SUCRERIES », regroupe les sucres de canne ou de betterave (1701), les autres sucres et sirops (1702), les mélasses (1703) et les sucreries sans cacao y compris le chocolat blanc (1704). L'analyse de la période 2015–2025 met en lumière une transformation profonde des échanges extérieurs de l'Union européenne pour ce produit : les flux se sont nettement réorientés en valeur, le solde commercial a triplé et la structure par partenaire comme par segment de produit s'est recomposée. Ce rapport s'appuie exclusivement sur les données du tableau de bord Aperçu général du commerce pour décrire et interpréter ces dynamiques.

I. Un excédent commercial massif porté par la hausse des prix à l'exportation

La valeur exportée progresse de 69,2 % tandis que les volumes n'augmentent que de 8,9 %

Entre 2015 et 2025, la valeur des exportations extra-UE de sucres et sucreries est passée de 2 975 millions d'euros à 5 034 millions d'euros, soit une progression de 69,2 %. Les volumes exportés n'ont en revanche crû que de 8,9 % (de 3,37 à 3,67 millions de tonnes). Le prix moyen à l'exportation a donc bondi de 55,3 %, passant de 882 €/t à 1 370 €/t.

Indicateur	2015	2025	Variation
Exportations (valeur)	2 975 M€	5 034 M€	+69,2 %
Exportations (volume)	3 373 k tonnes	3 674 k tonnes	+8,9 %
Prix export (€/t)	882	1 370	+55,3 %
Importations (valeur)	2 072 M€	2 276 M€	+9,9 %
Importations (volume)	4 350 k tonnes	3 000 k tonnes	-31,0 %
Prix import (€/t)	476	759	+59,3 %
Balance commerciale (M€)	+903	+2 757	+205,3 %

Source : Commerce total et balance

La contraction des volumes importés contribue à l'envolée de l'excédent

Les importations en volume ont chuté de 31,0 % sur la décennie, tandis que leur prix unitaire a augmenté de 59,3 %. La valeur des importations n'a progressé que de 9,9 % (de 2 072 M€ à 2 276 M€). La conjugaison d'exportations plus chères et d'importations moindres en quantité a fait tripler l'excédent commercial, qui atteint 2 757 M€ en 2025 contre 903 M€ en 2015, comme l'illustre l'évolution de la vulnérabilité commerciale.

L'autonomie de l'UE s'est renforcée, soutenue par une production en hausse en valeur

Le taux de dépendance nette aux importations (indicateur de vulnérabilité) est passé de -2,8 % en 2015 à -9,6 % en 2025, traduisant un renforcement de la position exportatrice nette. Cette évolution s'inscrit dans un contexte de production intérieure dont le volume a baissé de 17,5 % (de 33,7 Mt à 27,8 Mt) mais dont la valeur a progressé de 21,5 % (de 22,2 Md€ à 26,9 Md€), comme le montrent les volumes de production. La hausse du prix de production rejoint celle des prix à l'exportation et signale un mouvement général de montée en gamme.

II. Une recomposition géographique des partenaires dictée par les aléas géopolitiques et climatiques

Les importations se détournent des fournisseurs traditionnels au profit du Brésil et de l'Ukraine

Le classement des principaux partenaires à l'importation révèle une redistribution brutale des approvisionnements :

Partenaire import	2015 (M€)	2025 (M€)	Variation
Brésil	80,4	335,8	+317,6 %
Royaume-Uni	465,2	319,5	-31,3 %
Inde	48,5	21,7	-55,3 %
Île Maurice	143,0	72,9	-49,1 %
Ukraine	27,8	191,0	+587,4 %
Fédération de Russie	23,3	5,6	-75,8 %
Cuba	104,6	0,1	-99,9 %

Les importations en provenance de Cuba se sont effondrées, tout comme celles de Russie et d'Inde. À l'inverse, le Brésil et l'Ukraine ont fortement accru leurs livraisons, cette dernière voyant sa valeur multipliée par près de 7. Le Royaume-Uni conserve une place importante mais ses exportations vers l'UE ont diminué d'un tiers.

Les exportations s'orientent vers des marchés à forte valeur ajoutée, notamment les États-Unis et Israël

Sur le front des exportations, les livraisons vers les États-Unis ont plus que doublé (+137,9 %, de 270 M€ à 643 M€), tout comme celles à destination d'Israël (+109,4 %). Les ventes vers le Royaume-Uni, premier client, ont progressé de 26,8 % pour atteindre 1 119 M€. La Norvège (+57,1 %) et la Suisse (+43,8 %) complètent ce peloton de destinations stables et valorisatrices. En revanche, les exportations vers l'Égypte se sont contractées de 31,6 %.

Partenaire export	2015 (M€)	2025 (M€)	Variation
Royaume-Uni	882,3	1 119,2	+26,8 %
Israël	110,6	231,5	+109,4 %
États-Unis	270,1	642,6	+137,9 %
Suisse	173,3	249,2	+43,8 %
Norvège	145,9	229,2	+57,1 %
Égypte	68,7	47,0	-31,6 %

La diversification géographique s'est accrue, réduisant les risques de concentration

L'indice de Herfindahl-Hirschman (concentration des exportations) a diminué de 28,9 % en valeur entre 2015 et 2025, passant de 1 182 à 840. Du côté des importations, la concentration est restée relativement stable (-3,6 %, de 769 à 741). Cette moindre dépendance vis-à-vis d'un petit nombre de partenaires constitue un facteur de résilience face aux chocs, illustré par la volatilité des flux avec des partenaires comme le Brésil ou l'Ukraine.

III. La domination des produits de confiserie et la volatilité des sucres de base

Les sucreries sans cacao (CN 1704) assurent plus de la moitié de la valeur exportée

L'examen de la ventilation par segment montre que les exportations sont tirées par les produits transformés. En 2025, les sucreries sans cacao (1704) ont généré 2 775 M€, soit 55 % de la valeur totale des exportations du chapitre 17. Leur prix unitaire atteint 5 005 €/t, bien au-dessus de la moyenne générale.

Segment export (valeur)	2015 (M€)	2025 (M€)	Variation
1701 – Sucres solides	799,1	1 020,4	+27,7 %
1702 – Autres sucres/sirops	522,5	1 081,3	+107,0 %
1703 – Mélasses	27,7	55,8	+101,3 %
1704 – Sucreries sans cacao	1 417,1	2 775,1	+95,9 %

La part des sucreries est également prépondérante à l'importation (814,6 M€ en 2025), mais le segment 1701 (sucres de canne ou de betterave) se caractérise par un prix moyen import nettement plus bas (556 €/t) et des volumes en baisse (1,62 Mt contre 2,89 Mt en 2015).

Les chocs de prix se concentrent sur les sucres de base et affectent la stabilité des approvisionnements

L'analyse des chocs de prix à l'exportation et à l'importation montre des événements marquants, notamment sur le sucre indien (choc de prix en 2022 avec une hausse de 567,9 % de l'indice d'anormalité) ou encore sur les envois vers la Libye et la Syrie. La volatilité des quantités importées depuis l'Ukraine (coefficient de variation de 0,91) et Cuba (0,86) témoigne de l'instabilité de ces sources d'approvisionnement, que la montée en puissance du Brésil et la diversification des partenaires viennent toutefois compenser.

La spécialisation des États membres reflète une orientation vers la transformation

En 2025, les États membres les plus spécialisés dans le chapitre 17 d'après l'indice de spécialisation sont la Lituanie (RSCA de 0,37), la France (0,34), la Bulgarie (0,29), la Belgique (0,13) et le Danemark (0,10). Ces pays concentrent souvent des segments à forte valeur ajoutée, comme les sucreries et les sirops, ce qui contribue à la progression du prix moyen européen à l'exportation.

Conclusion

Sur la décennie 2015–2025, le commerce extérieur de l'UE en sucres et sucreries a connu une mutation majeure : l'excédent commercial a triplé, porté par une envolée des prix unitaires à l'exportation et par la contraction des volumes importés. La structure géographique des échanges s'est profondément rééquilibrée, avec un effacement des fournisseurs cubain, russe et indien au profit du Brésil et de l'Ukraine, tandis que les exportations se sont dirigées massivement vers les États-Unis, Israël et les pays voisins européens. Surtout, la performance commerciale repose désormais sur les produits transformés, en particulier les sucreries sans cacao, dont la valeur unitaire ne cesse de croître. Cette

double évolution – diversification des partenaires et montée en gamme des produits – confère au secteur sucrier européen une résilience accrue face aux chocs d'offre et de prix, tout en renforçant son autonomie commerciale.

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.