

Évolution du marché : Vannerie (CN 46) — 2015–2025

Introduction

Le chapitre 46 de la nomenclature combinée couvre les ouvrages de sparterie ou de vannerie. Il est composé de deux sous-positions : les tresses et matières à tresser (4601) d'une part, et les ouvrages de vannerie finis ou semi-finis ainsi que les ouvrages en luffa (4602) d'autre part. Ce rapport analyse les échanges extra-UE de la période 2015–2025 à fréquence annuelle, en s'appuyant exclusivement sur les données du tableau de bord. Il met en lumière une transformation profonde du commerce européen dans cette filière, marquée par une envolée des exportations à haute valeur unitaire, une diversification des partenaires à l'importation et une sensibilité accrue aux chocs de prix sur les produits finis.

1. Une dynamique commerciale tirée par les exportations à forte valeur ajoutée

Les exportations européennes ont été multipliées par près de quatre en valeur, tandis que les volumes n'ont progressé que de 16 %, traduisant une montée en gamme spectaculaire.

Entre 2015 et 2025, la valeur des exportations extra-UE est passée de 42,5 M EUR à 164,1 M EUR, soit une hausse de 286,2 % Aperçu général des échanges. Dans le même temps, les quantités exportées n'ont augmenté que de 16,0 % (de 9 258 t à 10 744 t). Le prix moyen à l'exportation s'est donc envolé de 4 587 EUR/t à 15 265 EUR/t (+232,7 %). Cette évolution contraste fortement avec celle des importations : leur valeur a crû de 43,4 % (de 382,4 M EUR à 548,3 M EUR) et les volumes de 33,0 %, tandis que le prix moyen n'a progressé que de 7,8 %, passant de 3 417 EUR/t à 3 684 EUR/t.

Les ouvrages de vannerie finis (4602) dominent les deux flux, mais leur prix à l'exportation est désormais quatre fois supérieur à celui à l'importation.

Le segment 4602 représente l'essentiel des échanges, tant en valeur qu'en quantité. En 2025, il pèse 446,7 M EUR à l'importation et 155,5 M EUR à l'exportation Comparaison des segments produits. Le prix unitaire à l'exportation de ces articles finis a bondi de 4 459 EUR/t à 22 651 EUR/t, alors que le prix à l'importation n'a atteint que 5 283 EUR/t en 2025. Les tresses et matières à tresser (4601) restent un segment secondaire, avec des

prix à l'exportation inférieurs (environ 4 061 EUR/t en 2025) et une gamme de produits moins valorisée. Ce découplage prix-volumes signale une spécialisation de l'UE dans la vannerie haut de gamme (articles de décoration, artisanat de luxe) tandis que les importations demeurent concentrées sur des articles plus standardisés.

2. Réorientation des partenaires et diversification des sources d'approvisionnement

La concentration des importations se réduit sensiblement sous l'effet de la montée de nouveaux fournisseurs asiatiques et africains.

L'indice Herfindahl-Hirschmann (HHI) des importations en valeur a chuté de 30,7 % entre 2015 et 2025, passant de 4 708 à 3 262 Concentration des marchés. La Chine reste le premier fournisseur avec 288,9 M EUR en 2025, mais sa part relative s'érode, tandis que des pays comme le Viêt Nam (101,1 M EUR, +71,4 %), l'Indonésie (41,5 M EUR, +46,2 %), Madagascar (36,7 M EUR, +619,8 %), le Bangladesh (22,4 M EUR, +683,4 %) et l'Inde (17,3 M EUR, +361,4 %) enregistrent des progressions très vives Principaux partenaires. L'Ukraine, encore marginale en valeur absolue, a vu ses livraisons multipliées par près de 19. Ce redéploiement atténue la dépendance envers la Chine tout en renforçant les chaînes d'approvisionnement en provenance d'Asie du Sud-Est et du sous-continent indien.

Les exportations européennes se redéploient vers les États-Unis et la Turquie, tandis que les marchés de proximité (Royaume-Uni, Suisse, Norvège) conservent un rôle central.

Du côté des exportations, l'indice HHI a baissé de 19,5 %, signe d'une diversification également à l'œuvre. Le Royaume-Uni (23,9 M EUR, +135,6 %), la Suisse (17,3 M EUR, +85,9 %) et la Norvège (8,0 M EUR, +62,6 %) constituent les trois premiers clients en 2025. La progression la plus spectaculaire concerne les États-Unis, dont les achats passent de 1,4 M EUR à 37,4 M EUR (+2 494,7 %), faisant de ce pays le deuxième marché en 2025. La Turquie (+705,8 %) et l'Ukraine (+348,7 %) figurent aussi parmi les destinations les plus dynamiques. À l'inverse, la Tunisie a vu ses commandes s'effondrer de 82,4 %, illustrant un déplacement des flux. Parmi les États membres, la France, l'Espagne et surtout l'Italie (+2 649,7 %) ont fortement accru leurs exportations, tandis que l'Allemagne enregistre une baisse de ses importations intra-UE de 15,5 % sur la période Principaux États membres.

La structure de spécialisation des États membres confirme un pôle d'excellence autour de la Pologne, des Pays-Bas, de l'Espagne et du Danemark.

En 2025, les pays les plus spécialisés dans le commerce de la vannerie (RSCA positif) sont la Lituanie (RSCA = 0,37), le Danemark (0,34), la Pologne (0,29), les Pays-Bas (0,28) et l'Espagne (0,28) Spécialisation des États membres. La France et l'Italie présentent également un avantage comparatif (RSCA légèrement positif), tandis que l'Allemagne, bien que premier importateur en volume, affiche un RSCA négatif (-0,27). Les pays nordiques et baltes jouent donc un rôle de plateforme ou de transformateur de produits finis, en cohérence avec la montée en gamme observée.

3. Volatilité et chocs de prix : le segment des ouvrages finis expose les flux à des à-coups marqués

L'année 2022 a été marquée par un choc de prix sur les importations chinoises d'ouvrages de vannerie, avec une hausse de 45 % suivie d'un retour au niveau antérieur.

Les données mettent en évidence un choc de prix sur les importations en provenance de Chine centré en 2022 Chocs de prix. Le prix unitaire est passé de 3 098 EUR/t (moyenne 2020-2021) à 4 505 EUR/t en 2022 (+45,4 %), alors que les volumes ne progressaient que de 4,9 %. Ce pic, d'une ampleur anormale (abnormalité de 2,9), s'est résorbé en 2023-2024 avec un prix moyen de 3 220 EUR/t, proche du niveau d'avant-choc. Ce phénomène pourrait être lié à des goulets d'étranglement logistiques ou à une flambée passagère des coûts des intrants, amplifiée par la concentration des approvisionnements.

Les exportations vers la Turquie ont subi un choc de prix structurel dès 2017, amorçant une revalorisation durable des produits vendus.

Un second choc de prix est détecté à l'exportation vers la Turquie en 2017 (+57,2 % de hausse de prix par rapport à la ligne de base 2015-2016, abnormalité de 5,3) Chocs de prix. Le prix unitaire est passé de 7 465 EUR/t à 11 739 EUR/t et s'est maintenu à un niveau élevé (14 259 EUR/t en 2025), bien au-dessus de la moyenne. Les volumes ont également augmenté durablement, passant d'environ 116 t à 505 t. Ce choc, qui ne s'est pas résorbé, suggère un changement de gamme ou une segmentation nouvelle sur le marché turc, les exportateurs européens parvenant à imposer des produits à plus forte valeur ajoutée.

La volatilité des flux affecte particulièrement les fournisseurs émergents et certaines destinations d'exportation, reflétant la nature encore fragmentée de la filière.

Les coefficients de variation (CV) des volumes importés révèlent une forte instabilité pour des partenaires comme l'Inde (CV = 0,57), l'Ukraine (0,56), le Bangladesh (0,48) et Madagascar (0,40) Volatilité des flux. À l'inverse, les flux en provenance de Chine (0,12) et du Viêt Nam (0,15) restent bien plus stables. Du côté des exportations, des destinations comme Israël (CV = 0,61), la Serbie (0,56), la Turquie (0,56) et la Tunisie (0,49) présentent une variabilité élevée, tandis que le Royaume-Uni (0,18) et la Suisse (0,11) assurent une base de débouchés réguliers. Cette volatilité s'explique en partie par la petite taille de certains marchés et par la sensibilité de la demande de vannerie artisanale aux cycles économiques et aux effets de mode.

Conclusion

Le commerce extra-UE de vannerie s'est profondément transformé en une décennie. L'Union européenne a réussi à valoriser fortement ses exportations de produits finis tout en diversifiant ses sources d'approvisionnement hors de Chine. La montée en puissance de pays comme le Viêt Nam, l'Inde, le Bangladesh ou Madagascar redessine la carte des fournisseurs, tandis que la demande américaine devient un moteur essentiel pour les exportateurs européens. Les chocs de prix sur les ouvrages de vannerie rappellent toutefois la vulnérabilité de la filière à des tensions ponctuelles sur des intrants spécifiques ou à des évolutions rapides des marchés de destination. La spécialisation de plusieurs États membres sur des créneaux à forte valeur ajoutée constitue un atout, mais devra s'accompagner d'une gestion active de la volatilité des partenaires émergents pour pérenniser la croissance observée.

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.