EXPANDOCEAN
INTERNATIONAL LIMITED

COUNTRY MARKET INTELLIGENCE

Analyse du marché français

Structure du marché, achats et entrée commerciale

Octobre 2026

ExpandOcean International Limited
expandocean.co

Navigation du rapport

1 Structure du marché et contexte commercial 2
2 Pouvoir d’achat macroéconomique et finances 2
3 Approvisionnement depuis la Chine et concurrence d’achat 3
4 Canaux numériques et paiement 4
5 Mécanismes de la demande industrielle et sectorielle 5
6 Droits d’importation, taxes et douane 6
7 Conformité technique et consommateur 7
8 Logistique et entrée commerciale 8
9 Références 10

Lecture de ce rapport

Les données conservent leur période, leur monnaie et leur portée de mesure indiquées. Les vues ExpandOcean interprètent les implications commerciales de chaque module d’analyse. Les sources sont liées à côté des affirmations factuelles. Date de coupure des données : 16 octobre 2026.

1 Structure du marché et contexte commercial

La France combine un grand marché intérieur et le marché unique de l'UE. L'INSEE situe la population à 69,08 millions au 1 janvier 2026. La France a enregistré €703,6 milliards d'importations de marchandises en coût-assurance-fret (CAF) en 2025., en hausse de 0,7% en glissement annuel ; les exportations étaient de €614,7 milliards FAB, laissant un solde douanier des marchandises de -€69,2 milliards FAB/FAB. Les mesures CAF et FAB ne sont pas interchangeables : les totaux d'importation incluent le fret et l'assurance jusqu'à la frontière, tandis que la balance commerciale utilise le FAB des deux côtés.[1][2]

La découverte d'acheteurs doit distinguer les entités importatrices françaises des organisations d'achat ou de distribution à l'échelle de l'UE. Un acheteur français peut dédouaner des marchandises dans un autre État membre avant leur acheminement ultérieur. Le droit est payé à la frontière extérieure de l'UE, et non de nouveau lorsque les marchandises circulent au sein de l'union douanière. Ciblez les importateurs, distributeurs, grossistes, équipes d'approvisionnement industrielles et services d'achat de la distribution selon l'autorité décisionnelle et le modèle opérationnel.[2][3]

Les douanes françaises déclarent des importations originaires de Chine et de Hong Kong à €74,9 milliards en 2025., soit 10,8% des importations en provenance de pays tiers, avec une hausse annuelle de 5%. Ce chiffre d'origine combinée n'est pas un montant bilatéral Chine autonome.[1]

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Cartographiez l'entité acheteuse, pas seulement le pays**
>
> La France est une destination importante et une porte d'entrée au sein d'une union douanière ; l'adresse enregistrée d'un lead n'indique donc pas nécessairement où se situe sa décision d'achat, sa déclaration d'importation ou son stock. La qualification d'un compte doit enregistrer le rôle de l'acheteur, le marché final prévu, l'importateur officiel, le lieu de dédouanement et l'empreinte de distribution ultérieure. Les flux douaniers rendent compte de l'origine et des valeurs commerciales, pas de la demande individuelle des clients. Cette distinction rend la cartographie des acheteurs et la preuve d'autorité d'achat plus utiles qu'un simple comptage large de leads en France.

2 Pouvoir d'achat macroéconomique et finances

Les indicateurs officiels récents montrent une demande contrastée. Le PIB réel a été stable d'un trimestre à l'autre au T2 2026. après −0,2% au T1. Les prix à la consommation en septembre ont augmenté de 3,1% en glissement annuel ; la consommation de biens des ménages en août a diminué de 0,5% d'un mois sur l'autre mais était supérieure de 0,8% à août 2025. La confiance des ménages était de 86 en septembre contre une référence de long terme de 100. et le chômage a atteint 8,3% au T2.[4][5]

Ces lectures incitent à ne pas traiter la population ou le PIB comme un proxy d’un écoulement facile des ventes. Les acheteurs peuvent scruter les rotations de stock, la conversion de trésorerie et les variations de prix. Deviser en euros avec des Incoterms clairs, une validité, une exposition monétaire et des éléments de coût livré. Les importateurs directs doivent considérer le financement des droits et de la TVA à l’importation ; les distributeurs peuvent évaluer le crédit et les conditions de stock. La projection de base de la Banque de France de juin 2026 de 0,5% de croissance pour 2026 est une prévision, pas un résultat observé.[6]

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Confiance d’exécution de vente avant le prix seul**
>
> Un PIB trimestriel plat, une inflation annuelle de 3,1% et une consommation mensuelle de biens plus faible donnent aux équipes d’approvisionnement des raisons de défendre le fonds de roulement et de justifier des changements de fournisseur. Ces indicateurs n’établissent pas que les acheteurs rejetteront les importations ; ils modifient ce qu’une proposition crédible doit démontrer. Construisez l’argumentaire autour d’un coût livré reproductible, de délais maîtrisables, de spécifications traçables et d’une solution pratique aux défauts. Discutez des conditions financières selon le profil de risque propre à chaque acheteur plutôt que de l’en déduire à partir d’agrégats nationaux.

3 Approvisionnement depuis la Chine et concurrence d’achat

L’analyse annuelle 2025 de l’autorité douanière française montre que les importations en provenance de Chine et de Hong Kong ont augmenté de 5% en glissement annuel. Les hausses incluaient les vêtements (+7%), les appareils ménagers (+9%) et l’aérospatial (+36%). Les importations pharmaceutiques de cette origine combinée ont plus que doublé, passant de €1,0 milliards en 2024 à €2,3 milliards en 2025 (+131%). Les importations d’ordinateurs, d’électronique et d’optique ont légèrement diminué, de €19,9 milliards à €19,6 milliards (-1%).[1]

Ce sont des chiffres côté importation française, pas le reflet des exportations chinoises, et ils ne montrent pas l'allocation des fournisseurs ni les marges d'un acheteur. La concurrence en approvisionnement inclut des distributeurs européens en place, des importateurs établis, des grossistes intra-UE et des achats directs. Le dossier d'un fournisseur doit prendre en compte la classification, les preuves de conformité, la flexibilité des commandes, une qualité constante et la gestion des réclamations ainsi que le prix usine. Utilisez les listes de salons, les associations professionnelles, les annuaires de distributeurs et la recherche ciblée de comptes pour identifier les décideurs ; vérifiez que les prospects importent réellement ou contrôlent l'approvisionnement. Le réseau Enterprise Europe de la Commission et les salons sectoriels fournissent des voies structurées pour la découverte de partenaires.[3]

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Utilisez les flux commerciaux comme qualification, pas comme prévision**
>
> La série douanière confirme que l'offre d'origine chinoise concurrence déjà en France, tandis que les mouvements agrégés au niveau produit expliquent pourquoi la croissance globale n'est pas une invitation universelle à sourcer. Les mesures de croissance des importations enregistrent la valeur douanière, pas le nombre de nouveaux acheteurs, la rentabilité ni la demande future. Servez-vous en pour prioriser les échanges sur les catégories d'approvisionnement existantes et les points de douleur des fournisseurs, puis validez le rythme des commandes, les spécifications approuvées et l'économie des canaux avec chaque organisation acheteuse.

4 Canaux numériques et paiement

La découverte numérique est utile, mais la conversion n'est pas simplement menée par les places de marché. Les données d'entreprise d'Eurostat 2024 montrent que les ventes web représentaient 4,05% du chiffre d'affaires total des entreprises en France ; B2B/B2G les ventes web représentaient 1,96% du chiffre d'affaires. Ces mesures concernent le chiffre d'affaires des entreprises provenant des ventes web, pas la pénétration du commerce électronique auprès des consommateurs ni la part d'acheteurs recherchant des fournisseurs en ligne.[7] Pour les achats industriels, la découverte en ligne peut créer une liste restreinte, tandis que la qualification, les échantillons, l'examen technique et les conditions négociées exigent un engagement direct.

Un entonnoir pratique combine un contenu d'approvisionnement en langue française, une visibilité sur les moteurs de recherche, une prospection sectorielle sur LinkedIn et des dossiers de preuve concis par courriel. Vérifiez le rôle d'achat du prospect et son processus d'achat avant d'envoyer des catalogues larges. Un CRM doit suivre la source du lead, la réponse, le stade d'évaluation, les documents demandés, le statut du devis, la prochaine action et la raison de la perte. Les obligations contractuelles, de sécurité et de langage à l'intention du consommateur doivent être vérifiées pour la transaction et le produit.

Concluez les modalités de paiement contractuellement, y compris la devise, les jalons, les exigences documentaires et la procédure de règlement des litiges. N’assimilez pas l’utilisation de la carte par les consommateurs à la pratique de règlement B2B. Si un crédit est demandé, évaluez la contrepartie et fixez des limites plutôt que de traiter les habitudes de paiement nationales comme une évaluation de crédit.

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Faites du contact numérique un pont vers la preuve d’achat**
>
> La mesure du chiffre d’affaires web d’Eurostat en France rappelle que visibilité numérique et commandes B2B conclues numériquement sont distinctes. Un programme de prospection en ligne efficace passe d’un message pertinent en français à la vérification du rôle d’acheteur et à un échange de preuves utile couvrant la spécification, la capacité, les contrôles qualité, les conditions d’expédition et la conformité. Suivez les réunions qualifiées et la progression des devis, pas seulement les impressions. L’achat professionnel récompense la preuve utile et le suivi constant plus qu’un catalogue non différencié.

5 Mécanismes de la demande industrielle et sectorielle

Dans 2025. les importations françaises de biens manufacturés ont augmenté de 2,9%, avec des contributions de l’aérospatiale, de l’agroalimentaire et de la pharmacie ; les importations d’hydrocarbures naturels, de produits pétroliers raffinés et d’automobiles ont diminué.[2] En août 2026 la production manufacturière a augmenté de 0,3% en variation mensuelle mais restait inférieure de 0,1% à août 2025. L’utilisation des capacités industrielles était de 81,7% au T3 2026.[4]

Les achats industriels sont dictés par les cycles de remplacement, la continuité de fonctionnement des installations, les homologations techniques, la maintenance et la continuité d’approvisionnement. Les acheteurs peuvent exiger des spécifications validées, la compatibilité des composants, la traçabilité, la qualité à la reprise de commandes et la fiabilité des livraisons. Une première commande peut suivre un processus d’agrément fournisseur plutôt que de représenter une montée en volume immédiate. Les acheteurs de la distribution évaluent la marge débarquée, l’emballage, le réapprovisionnement et les retours ; les totaux nationaux d’importation ne sauraient remplacer des preuves locales de catégorie.

Segmentez la prospection par mécanisme d’achat : équipes de production et de maintenance pour les intrants opérationnels, responsables sourcing et catégories pour l’approvisionnement des canaux, et distributeurs lorsque le stock local ou le service compte. Interrogez sur la fréquence d’achat, l’intégration, la certification, la saisonnalité et la politique de stock. Fondez les propositions sur la spécification documentée de l’acheteur plutôt que sur une étiquette sectorielle générale.

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Qualifiez le déclencheur d’achat avant d’assortir l’offre**
>
> La croissance positive des importations manufacturières en 2025 parallèlement à une production manufacturière pratiquement stable en glissement annuel en août 2026 explique pourquoi les statistiques commerciales ne peuvent pas identifier la prochaine commande. La demande peut dépendre de l’utilisation d’une usine, du cycle de maintenance, d’un design approuvé ou du calendrier de réapprovisionnement d’un distributeur. Servez-vous des indicateurs sectoriels pour engager des conversations, puis établissez le déclencheur réel de l’acheteur et sa séquence de qualification. Cela distingue un projet d’approvisionnement d’un simple intérêt général et évite les affirmations produit non étayées.

6 Droits d’importation, taxes et douane

La France applique le Tarif douanier commun de l’UE. Le droit dépend de la classification précise du produit et de l’origine ; des mesures de défense commerciale ou d’autres conditions peuvent également s’appliquer. Aucun taux national unique n’est significatif pour l’ensemble des produits. Avant de fournir un devis, confirmez le code CN/TARIC, l’origine non préférentielle, la valeur en douane et les mesures dans Access2Markets/My Trade Assistant. Les taux et mesures varient selon la position tarifaire.[3][8]

L’importateur ou son représentant en douane dépose la déclaration d’importation ; les transporteurs ou autres parties responsables déposent la Déclaration Sommaire d’Entrée avant l’arrivée. L’importateur doit disposer d’un numéro EORI. Les pièces justificatives peuvent inclure facture, documents de transport, preuves d’origine, permis et certificats produits. Les douanes peuvent effectuer des contrôles documentaires ou physiques. Une fois mis en libre circulation, les marchandises peuvent circuler dans l’union douanière sans second droit d’importation.[3]

La TVA française s’applique aux importations. L’assiette de la TVA à l’importation comprend la valeur des marchandises et le droit d’importation, ainsi que les accises le cas échéant ; les assujettis à la TVA peuvent récupérer la taxe déductible éligible. Le taux normal de TVA en France est de 20%, avec des taux réduits pour des catégories définies. Confirmez le taux applicable au produit ainsi que la situation d’immatriculation et de comptabilité de l’importateur ; toute exonération ou régime spécial ne s’applique que dans les cas éligibles.[3][9][13]

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Préciser la propriété du coût rendu**
>
> La classification tarifaire, la valeur en douane, l’identité de l’importateur et le traitement de la TVA peuvent modifier sensiblement une offre, tandis que l’Incoterm répartit les responsabilités opérationnelles et les coûts. Identifiez qui est l’importateur titulaire de l’enregistrement, qui fournit les données de classification et d’origine, qui finance les droits et la TVA d’importation, et qui assure la représentation en douane. Affichez la base du coût rendu plutôt que uniquement un prix unitaire annoncé. La vérification produit spécifique avant la cotation réduit le risque de mauvaises surprises de coût tardives ou d’engagements de livraison basés sur des hypothèses incorrectes.

7 Conformité technique et consommateur

Les règles produits de l’UE s’appliquent en France ; les autorités nationales en assurent l’application. Le marquage CE n’est obligatoire que pour les catégories de produits couvertes par des règles harmonisées de l’UE qui l’exigent, et ne doit pas être apposé sur des produits non concernés. Les fabricants sont responsables de la conformité et du marquage ; les importateurs ont des obligations distinctes. Avant la mise sur le marché, identifiez la législation applicable, la voie d’évaluation, le dossier technique et la déclaration. Un organisme notifié n’intervient que lorsque la loi applicable l’exige.[10]
Le Règlement général sur la sécurité des produits (UE) 2023/988 s’applique depuis 13 décembre 2024 aux produits de consommation relevant de son champ, y compris les offres en ligne, parallèlement à une législation harmonisée spécifique. Il fixe des obligations en matière de sécurité, de traçabilité, d’opérateur économique responsable et d’informations en ligne. Des règles supplémentaires peuvent encadrer les produits chimiques, les équipements électriques, les batteries, les emballages et déchets, les matériaux au contact des aliments, les cosmétiques, les jouets, les machines ou les dispositifs médicaux. Vérifiez les autorités compétentes françaises et la transposition nationale pour le produit ; les règles au niveau de l’UE n’exonèrent pas l’application nationale.[11]

Intégrez la conformité dès la recherche de fournisseurs. Demandez des rapports d'essai liés au modèle précis et au site de production, des déclarations, des divulgations de matériaux, des maquettes d'étiquetage, la traçabilité par lot et des engagements de contrôle des modifications. Vérifiez le périmètre de tout certificat : il n'existe pas d'instance centrale européenne délivrant une autorisation CE globale.[10]

> **Vue ExpandOcean**
>
> **Traiter les preuves comme un critère de sélection des fournisseurs**
>
> Les règles de l'UE fixent de nombreuses obligations produit en France, mais les responsabilités de l'importateur et l'application nationale demeurent déterminantes. Une mention familière sur un document n'établit pas qu'un SKU, une configuration ou un lot particulier est conforme. Le dossier d'achat doit associer chaque produit à sa législation, ses preuves, l'opérateur responsable et les obligations de conservation des enregistrements avant le lancement. Cela fait de la préparation à la conformité un critère de qualification et aide à éviter qu'une opportunité prometteuse n'avorte à cause de dossiers techniques incomplets ou d'un étiquetage inexact.

8 Logistique et entrée commerciale

Les chiffres d'HAROPA PORT 2025 indiquent 84,7 millions de tonnes de trafic maritime et 18,2 millions de tonnes de trafic fluvial sur son réseau de l'axe Seine, avec 12 millions mètres carrés d'espace d'entreposage.[12] L'autorité portuaire décrit des services multimodaux. Les combinaisons port, voie navigable intérieure, rail et route doivent être évaluées par rapport à la cargaison, la destination et le modèle d'inventaire ; aucune route n'est universellement adaptée.

Les marchandises destinées à la France peuvent être dédouanées en France ou entrer par un autre État membre de l'UE avant transit vers la France.[2] Le choix de la route influe sur la responsabilité du dédouanement, le transit, le besoin en fonds de roulement et la documentation. Convenez du lieu de livraison sous l'Incoterm choisi, de la nomination, de l'assurance, de l'inspection, de la responsabilité des frais de surestaries, des instructions au courtier et du processus en cas de pénurie ou de dommages. Définissez des jalons de délai depuis la disponibilité à la production jusqu'aux documents d'exportation, le transit maritime, l'entrée dans l'UE et la livraison intérieure plutôt que d'utiliser le terme générique « porte-à-porte ».

Une séquence d’entrée pratique consiste à qualifier les comptes prioritaires et les exigences, fournir un dossier fournisseur ciblé, convenir des évaluations de conformité et d’échantillons, puis négocier une commande pilote avec des critères d’acceptation et de réapprovisionnement explicites. Enregistrez les performances après livraison : la reconduction dépend d’une exécution fiable autant que du prix de la première commande.

Vue ExpandOcean

Construire la route et le cas de réapprovisionnement autour de l’acheteur

L’infrastructure portuaire et intérieure de la France crée des choix, mais la fiabilité dépend de la connexion à l’entrepôt de l’acheteur, de l’arrangement douanier et du plan de réapprovisionnement. Une route attractive à l’origine peut ne pas convenir à un destinataire ayant des fenêtres de livraison étroites ou un inventaire limité. Rendre transparentes les hypothèses de route, les jalons, les transferts et la cadence de réapprovisionnement. La conversion soutenue se gagne lorsque le coût rendu et la performance de livraison restent lisibles après la première commande.

9 Références

Note de mesure. Les valeurs en douane sont des valeurs commerciales de marchandises nominales 2025 sauf indication d'une autre période ou base ; elles ne représentent pas des ventes d'entreprise ni des prévisions. Les derniers indicateurs 2026 sont datés comme indiqué et ne sont pas mis en regard de totaux annuels. Conservez définitions et bases dans le suivi ultérieur.
Pour une discussion d'approvisionnement portant sur la France, contactez ExpandOcean.

[1] Douanes françaises, Analyse annuelle du commerce extérieur de la France 2025
[2] Douanes françaises, Résultats du commerce extérieur de la France pour décembre et 2025
[3] Commission européenne, Guide pour l'importation de marchandises
[4] INSEE, Tableau de bord économique, octobre 2026
[5] INSEE, Les prix à la consommation ont augmenté de 3,1% en glissement annuel en septembre 2026
[6] Banque de France, Projections macroéconomiques, juin 2026
[7] Eurostat, Statistiques sur le commerce électronique
[8] Commission européenne, Trouver le droit d'importation pour un produit
[9] Commission européenne, Taux de TVA
[10] Your Europe, Marquage CE
[11] Règlement (UE) 2023/988 sur la sécurité générale des produits
[12] HAROPA PORT, Site officiel et chiffres 2025
[13] Administration fiscale française, Achat et vente de biens