TOKECON

RAPPORT STRATÉGIQUE

ESPR : la fin du e-commerce bon marché en Europe.

Comment le Règlement (UE) 2024/1781 va changer la rentabilité de la vente sur Amazon et dans le e-commerce européen

PÉRIMÈTRE
Analyse par secteur de vente et par pays · Fabricants, importateurs et distributeurs européens et hors UE

ARRÊTÉ DES DONNÉES
2 août 2026

SOURCES PRIMAIRES
60 sources réglementaires et de marché vérifiées

SOMMAIRE

Sommaire

1. **Synthèse** 4
   - 1.1 La conclusion centrale 4
   - 1.2 Les cinq constats 5
   - 1.3 Ce que cela signifie pour le vendeur 6
2. **Objet, périmètre et méthodologie** 8
   - 2.1 Objet 8
   - 2.2 Périmètre 8
   - 2.3 Sources 9
   - 2.4 Le modèle de coûts 9
3. **Le point de départ : le marché d'Amazon en Europe aujourd'hui** 11
   - 3.1 Taille et structure 11
   - 3.2 Le paradoxe de la concurrence 12
   - 3.3 Le renversement de la base de vendeurs 13
   - 3.4 La barrière d'activation 14
   - 3.5 Où la marge souffre aujourd'hui 15
4. **Le bloc réglementaire : sept textes qui agissent comme un seul** 17
   - 4.1 L'ESPR : le cadre 18
   - 4.2 Le passeport numérique de produit : la pièce qui relie tout 19
   - 4.3 Les trois rôles de représentant : une distinction qu'il coûte cher de confondre 20
   - 4.4 La responsabilité élargie du producteur : le coût qui augmente avec les pays 22
   - 4.5 L'interdiction de détruire les invendus 24
   - 4.6 La réforme douanière : la fin de l'arbitrage sur les faibles valeurs 25
   - 4.7 La loi française contre la mode ultra-express : le précédent 25
   - 4.8 Le PPWR et l'emballage : ce qui change en 2026 et en 2030 26
5. **Analyse par secteur de vente** 28
   - 5.1 La matrice d'exposition 28
   - 5.2 Textile et habillement : le secteur le plus exposé 29
   - 5.3 Chaussures : forte exposition, catalogue moins dense 30
   - 5.4 Maroquinerie et accessoires : l'exposition la plus contenue du bloc mode 30
   - 5.5 Meubles et maison : le secteur le plus représenté et le moins sous pression 31
   - 5.6 Électronique grand public : moins de densité, plus de complexité 31
6. **Analyse par pays** 33
   - 6.1 La carte des obligations dans l'UE-27 33

6.2 Les marchés de vente : où il vaut la peine d'être présent 34
6.3 Le cas espagnol 35

7. Fabricants européens face aux fabricants hors UE 36
7.1 Les quatre asymétries introduites par la réglementation 36
7.2 L'écart chiffré 37
7.3 La contre-asymétrie : pourquoi le fabricant européen ne gagne pas automatiquement 38

8. Quantification : résultats du modèle de coûts 40
8.1 Le coût réglementaire par scénario 40
8.2 La composition du coût 41
8.3 Le coût qui n'apparaît pas dans le modèle 41

9. Le nouveau paradigme : sept thèses 43
Thèse 1. La conformité passe d'un coût d'entrée à un coût de maintien 43
Thèse 2. Le coût augmente avec la complexité, pas avec les ventes 43
Thèse 3. La plateforme devient une autorité déléguée 43
Thèse 4. L'expansion européenne n'est plus gratuite 43
Thèse 5. Le passeport numérique est à la fois une barrière et un atout 44
Thèse 6. L'avantage du fabricant européen est réel mais étroit et temporaire 44
Thèse 7. La consolidation s'accélère et le milieu de marché disparaît 44

10. Risques et fenêtres d'opportunité 45
10.1 Risques 45
10.2 Fenêtres d'opportunité 46

11. Recommandations 47
11.1 Les 90 prochains jours 47
11.2 Les 12 prochains mois 47
11.3 L'horizon de 24 à 36 mois 48

12. Limites de l'analyse 50

Annexe A Calendrier réglementaire détaillé 52

Annexe B Responsabilité élargie du producteur dans l'UE-27 55

Annexe C Barèmes d'éco-contribution vérifiés 57
Éco-contribution textile 58

Annexe D Sources 59
D.1 Rapports utilisés 59
D.2 Sources réglementaires 59
D.3 Sources officielles consultées en ligne 60
D.4 Barèmes et sources sectorielles 60

01 CHAPITRE 1 Synthèse

Entre juillet et septembre 2026, en à peine neuf semaines, s'est mis en place l'édifice réglementaire qui réorganise la vente de produits physiques dans l'Union européenne. Il ne s'agit pas d'un texte isolé à respecter, mais d'un système de sept pièces imbriquées qui, pour la première fois, font de la conformité un coût récurrent, mesurable et contrôlable par la plateforme de vente elle-même.

Les six faits clés du moment

1er juillet 2026. Fin de la franchise douanière de 150 €. Tout envoi de vente à distance paie un droit forfaitaire de 3 € par article, et non par colis.

8 juillet 2026. La France promulgue sa loi contre la mode ultra-express, avec une pénalité de 0,25 à 12 € par vêtement dès le 1er septembre, dont sont expressément exemptés les fabricants de l'UE.

19 juillet 2026. L'interdiction de détruire vêtements et chaussures invendus s'applique aux grandes entreprises.

20 juillet 2026. La Commission ouvre le registre du passeport numérique de produit. L'infrastructure existe ; manquent les actes délégués qui la rendront obligatoire secteur par secteur.

12 août 2026. Le règlement emballages (PPWR) devient applicable et impose de désigner un mandataire emballages dans chaque État membre de vente.

1er septembre 2026. La pénalité française entre en vigueur. Pour la première fois, une norme européenne de produit discrimine explicitement selon le lieu d'établissement du fabricant.

1.1 La conclusion centrale

La conformité réglementaire n'est plus un coût d'entrée, mais un coût de maintien. Jusqu'ici, vendre dans l'Union européenne exigeait un effort initial (certifier, étiqueter, s'enregistrer) amorti ensuite pendant des années. Dès 2026, le modèle change : une cotisation annuelle par pays, par flux de déchets, par référence du catalogue et par passeport numérique. Le coût n'augmente plus avec les ventes, mais avec la complexité du catalogue et le nombre de marchés. Deux variables que la plupart des vendeurs n'ont jamais gérées comme un poste de coût.

Pour un vendeur type réalisant entre 400 000 et 900 000 € de chiffre d'affaires annuel, le coût réglementaire annuel se situe entre 1,2 % et 7,3 % du CA selon le secteur et le nombre de marchés, et entre 1,8

% et 11,9 % si le fabricant est hors UE. Dans un écosystème où la marge nette la plus fréquente se situe entre 11 % et 20 %, et où 46 % des vendeurs déclarent des marges en baisse, cette fourchette n'est pas un détail comptable : elle décide qui reste viable.

1.2 Les cinq constats

Premier : le coût réglementaire croît avec les pays, pas les ventes

Vendre sur un seul marché européen coûte, en termes réglementaires, entre 7 900 et 13 900 € par an selon le secteur. Sur cinq, entre 9 500 et 21 900. Sur les vingt-sept, entre 18 300 et 65 800. Le chiffre d'affaires est identique dans les trois scénarios. Ce qui change, c'est le nombre d'enregistrements nationaux que le vendeur doit déclarer. L'expansion européenne, que l'infrastructure logistique d'Amazon et du e-commerce avait rendue presque gratuite jusqu'ici, devient ainsi un calcul à faire.

Deuxième : le passeport numérique vs le catalogue profond

Le DPP est facturé par référence (actes délégués encore à définir). Dans le textile, où un seul modèle génère trente à soixante SKU du fait des tailles et couleurs, le passeport devient la principale composante du coût réglementaire. Dans l'électronique grand public, où 77 % des vendeurs gèrent moins de dix produits, la même exigence est marginale par unité. Deux secteurs, une même norme, des effets économiques opposés. Conséquence stratégique : la rationalisation du catalogue passe du statut de bonne pratique à celui de levier financier direct.

Troisième : l'asymétrie d'origine s'est inversée, mais à moitié

Pendant une décennie, le fabricant hors UE a bénéficié d'un avantage structurel : proximité de la production, subventions à l'export, droits de douane calculés sur le coût usine et non sur le prix de gros. Les données de marché le confirment : les vendeurs d'origine chinoise sont passés de 7,1 % des nouvelles inscriptions en 2015 à 62,3 % en 2024, et ont dépassé 50 % de la base mondiale active en septembre 2025. Le bloc réglementaire de 2026 attaque cet avantage sur trois fronts : le droit de douane forfaitaire, l'obligation de mandataire dans l'UE (Amazon ne l'assurant plus) et la pénalité française dont sont exemptés les fabricants européens. Notre modèle estime que l'écart de coût réglementaire entre un fabricant hors UE et un fabricant européen atteint aujourd'hui, en moyenne, 86 %.

Cet écart ne se traduit pas pour autant automatiquement en avantage concurrentiel européen. Le fabricant européen qui vend hors de son pays d'établissement doit lui aussi s'enregistrer et désigner un mandataire sur chaque marché de destination. Son avantage réel est plus étroit que ne le suggère le titre : il se limite à son marché domestique, à l'exemption de la pénalité française et à l'absence de friction douanière. Au-delà, il paie autant.

Quatrième : la barrière réglementaire est déjà visible dans les données, avant même de s'appliquer

Le taux d'activation (part des nouveaux vendeurs réalisant leur première vente en douze mois) est de 60 % aux États-Unis, 42 % en Allemagne, 33 % au Royaume-Uni, 29 % en France, 24 % en Italie et 23 % en Espagne. L'écart ne s'explique pas seulement par la taille du marché : l'Allemagne, avec la moitié du GMV américain, a un taux d'activation inférieur d'un tiers, et les analystes l'attribuent explicitement au coût de maîtrise des règles sur les emballages, l'étiquetage, la TVA et la protection du consommateur. Le bloc de 2026 ne fait qu'amplifier une barrière déjà à l'œuvre.

Cinquième : la plateforme est devenue le bras armé de la norme

Depuis le 12 août 2026, Amazon vérifie les numéros d'enregistrement REP dans les vingt-sept États membres, contre un groupe restreint de marchés auparavant (l'Allemagne et la France avec certitude, l'Espagne selon la plupart des sources sectorielles). Sans numéro valide, l'offre est désactivée dans ce pays ou le vendeur est inscrit d'office au programme de prise en charge pour compte de tiers, avec des frais fixes de 25 € par catégorie et par an depuis janvier 2026. Le régulateur n'a pas besoin d'inspecter des centaines de milliers de vendeurs : il lui suffit d'y obliger la marketplace. C'est la nouveauté institutionnelle majeure, celle qui rend le plus difficile la stratégie de non-conformité silencieuse.

1.3 Ce que cela signifie pour le vendeur

Trois décisions deviennent urgentes et une quatrième, stratégique.

1. Auditer l'exposition réelle. Avant toute décision, il faut savoir dans combien de pays on vend, combien de références sont actives, quels flux de déchets génère chaque produit et quels numéros d'enregistrement on a. La plupart des entreprises découvrent alors qu'elles vendent dans plus de pays que prévu et ont plus de références que nécessaire.
2. Définir explicitement le périmètre de marchés. L'expansion n'est plus gratuite. Chaque pays supplémentaire a un coût réglementaire fixe connu, comparable à sa contribution à la marge. Un marché apportant moins de 15 000 € de marge brute annuelle justifie difficilement sa charge de conformité, ou si : tout dépend de la stratégie de chaque vendeur pour positionner sa marque et son produit.
3. Rationaliser le catalogue. En attendant les actes délégués, le coût du DPP par référence peut rendre déficitaires des SKU sans rotation jusqu'ici inoffensifs.

4 Faire de la conformité un positionnement. Les données montrent que les consommateurs allemands, français et italiens préfèrent activement les marques locales et européennes quand la qualité le justifie. Au-delà de l'obligation, le DPP est le premier support standardisé et vérifiable pour prouver cette provenance et cette traçabilité. Qui le met bien en œuvre dispose d'un argument commercial que son concurrent ne peut reproduire sans supporter le même coût.

La thèse du rapport en une phrase

La combinaison de l'ESPR, de la responsabilité élargie du producteur, de l'obligation de mandataire dans l'UE et du contrôle délégué à la plateforme de e-commerce ne renchérit pas le commerce en ligne de façon uniforme : elle le renchérit de façon sélective, en pénalisant le catalogue profond, la dispersion géographique sans échelle et l'origine hors UE, et en ouvrant pour la première fois en dix ans une fenêtre où le fabricant européen au catalogue court et à la traçabilité documentée peut regagner du terrain.

02 CHAPITRE 2 Objet, périmètre et méthodologie

2.1 Objet

Ce rapport analyse l'impact économique et stratégique du Règlement (UE) 2024/1781 sur l'écoconception des produits durables (l'ESPR) et des textes concomitants sur les entreprises qui vendent des produits physiques via Amazon ou d'autres sites de e-commerce dans l'Union européenne. L'analyse est ventilée par secteur de vente et par pays, et distingue les fabricants établis dans l'Union des fabricants hors UE.

2.2 Périmètre

Le périmètre réglementaire couvre huit blocs qui agissent de façon coordonnée :

- **Règlement (UE) 2024/1781 (ESPR)** — écoconception, passeport numérique de produit et interdiction de détruire les invendus.
- **Règlement (UE) 2023/988 (GPSR)** — sécurité générale des produits, personne responsable dans l'Union et obligations des marketplaces.
- **Règlement (UE) 2019/1020** — surveillance du marché et mandataire pour les produits harmonisés.
- **Règlement (UE) 2025/40 (PPWR)** — emballages et leurs déchets.
- **Directive-cadre déchets révisée** — REP textile, obligatoire dans les vingt-sept.
- **Règlement (UE) 2023/1542** — piles, batteries et passeport batterie.
- **Réforme douanière de l'Union** — suppression de la franchise de 150 € et droit forfaitaire transitoire.
- **Législation nationale pertinente** — notamment la loi française contre la mode ultra-express et le Real Decreto 1055/2022 espagnol.

Les secteurs analysés croisent les groupes de produits prioritaires du plan de travail ESPR 2025-2030 et les catégories les plus importantes de la marketplace : textile et habillement, chaussures, maroquinerie et accessoires, meubles et maison, et électronique grand public.

2.3 Sources

Le rapport repose sur deux niveaux d'information.

Niveau primaire. Quatre documents : une enquête auprès de 181 vendeurs menée du 25 février au 6 mars 2026, représentant plus de 2 milliards de dollars de CA cumulé ; une analyse de onze grands marchés totalisant 99 % de l'écosystème des vendeurs Amazon et plus de 500 milliards de dollars de GMV tiers ; un bilan annuel 2025 et un document interne de planification statistique et réglementaire.

Niveau de vérification réglementaire. Recherche documentaire menée en août 2026 sur des sources officielles (EUR-Lex, portails de la Commission européenne, journaux officiels nationaux, barèmes publiés par les éco-organismes) et des sources sectorielles spécialisées. L'annexe D en donne la traçabilité complète.

2.4 Le modèle de coûts

La quantification repose sur un vendeur type par secteur, défini à partir de la densité de SKU, de la commission applicable, du prix moyen de vente et du poids d'emballage propres à chaque catégorie. Il ne représente aucune entreprise réelle : c'est un profil calibré dans la tranche de 400 000 à 900 000 € de CA annuel, précisément celle où l'enquête vendeurs 2026 situe la plus forte pression sur la marge (39 % des vendeurs dont le revenu croît mais la rentabilité baisse se concentrent dans cette tranche).

Cinq blocs de coût s'appliquent à ce profil : sécurité des produits, cotisations fixes et représentation REP, éco-contributions variables, passeport numérique de produit et, pour le hors UE, barrières spécifiques d'origine. Chaque bloc est calculé à trois niveaux (bas, central, haut) et dans trois scénarios géographiques (un marché, cinq marchés, les vingt-sept).

Comment lire les chiffres du rapport

Les chiffres du modèle sont des ordres de grandeur pour décider d'une stratégie, pas des budgets contractuels. Les tarifs réels dépendent du pays, de l'éco-organisme choisi, du poids exact de chaque emballage et de l'éco-modulation applicable à chaque référence.

On distingue systématiquement le droit en vigueur de ce qui relève de la prévision ou de la proposition. Aucun acte délégué sectoriel de l'ESPR n'était adopté au 20 août 2026 : celui sur le fer et l'acier a clos sa consultation publique le 12 août et celui sur le textile reste au stade d'étude préparatoire.

Une obligation nationale non vérifiable auprès d'une source primaire est signalée comme non confirmée. Cela ne veut pas dire qu'elle n'existe pas : en pratique, presque tous les États membres exigent enregistrement et représentant des producteurs non établis.

Ce document ne constitue pas un conseil juridique. Avant toute décision à effet légal, il convient de vérifier le texte en vigueur sur EUR-Lex et de consulter un conseiller spécialisé.

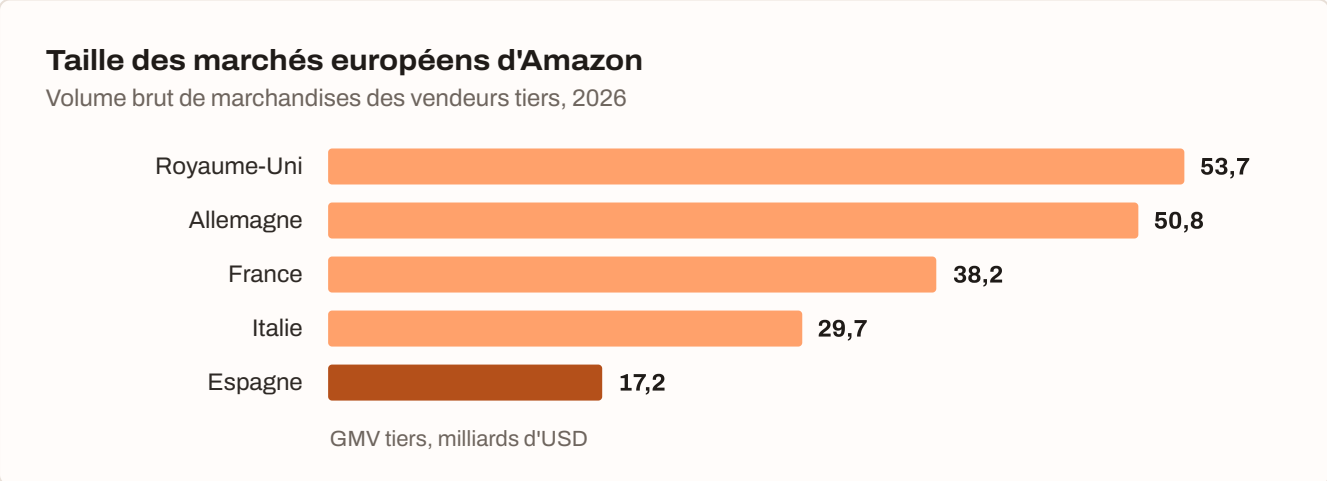
CHAPITRE 3

03 Le point de départ : le marché d'Amazon en Europe aujourd'hui

Avant de mesurer l'impact de la norme, il faut préciser à quoi elle s'applique. Le marché européen d'Amazon n'est pas un bloc homogène, et les écarts entre ses marchés nationaux conditionnent directement la répartition de la charge réglementaire.

3.1 Taille et structure

Les cinq grands marchés de l'Union (Allemagne, France, Italie, Espagne et Pays-Bas) totalisent 135,9 milliards de dollars de volume brut de marchandises tiers et 465 594 vendeurs actifs. En ajoutant le Royaume-Uni, pays tiers sur le plan réglementaire depuis le Brexit mais marché européen sur le plan commercial, le chiffre atteint 189,6 milliards. Pour donner l'échelle : environ les deux tiers du marché américain, répartis entre sept régimes fiscaux, sept langues et, nouveauté, vingt-sept régimes de REP.



Graphique 1. GMV (volume brut de marchandises) tiers sur les marchés européens d'Amazon, 2026.

Le tableau suivant présente les indicateurs complets des marchés européens, utilisés tout au long du rapport.

Marché	GMV 3P (M USD)	Vendeurs actifs	Taux d'activité	Trafic par vendeur	Revenus par vendeur (USD)	Vendeurs à sept chiffres
Royaume-Uni	53 700	157 074	15 %	2 375	341 961	10 139
Allemagne	50 800	151 435	16 %	2 688	335 175	10 814

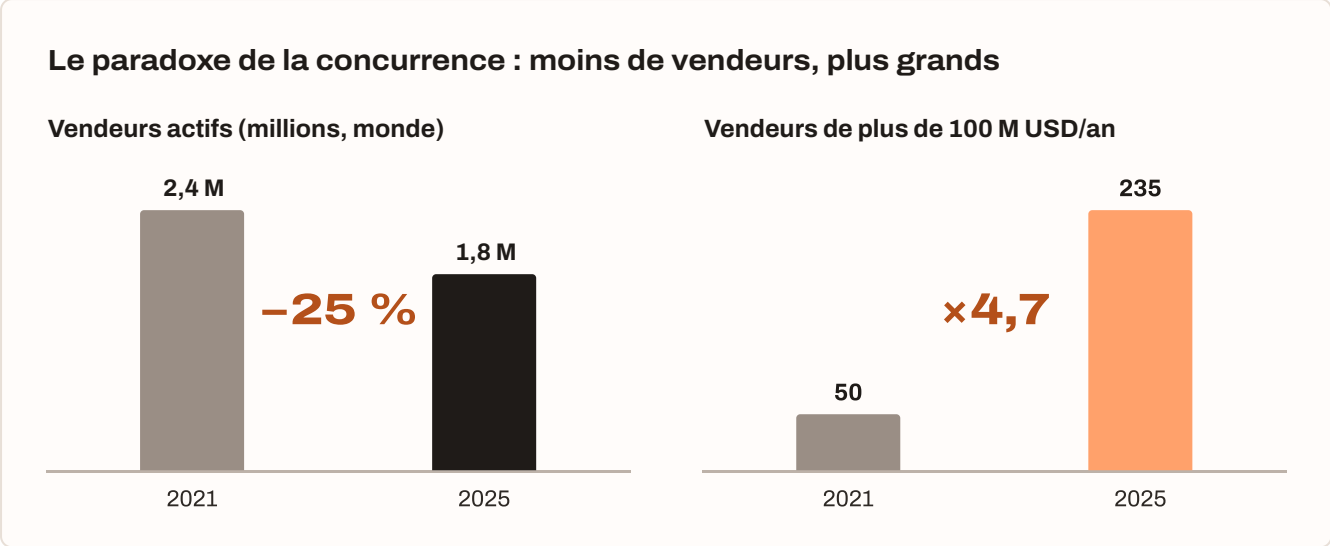
Marché	GMV 3P (M USD)	Vendeurs actifs	Taux d'activité	Trafic par vendeur	Revenus par vendeur (USD)	Vendeurs à sept chiffres
France	38 200	118 512	13 %	1 755	322 674	6 068
Italie	29 700	105 062	12 %	2 151	282 847	5 072
Espagne	17 200	90 585	11 %	1 402	190 304	3 099
Pays-Bas	400	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Belgique	500	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Suède	200	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Pologne	200	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.	n. d.
Réf. : É.-U.	305 300	547 958	15,5 %	4 909	557 088	50 949

Tableau 1. Indicateurs des marchés européens d'Amazon. Les quatre derniers marchés européens sont émergents pour Amazon, qui ne publie pas d'indicateurs détaillés.

L'indicateur qui conditionne le plus l'analyse réglementaire est le revenu par vendeur actif. Un vendeur moyen réalise 190 304 dollars par an en Espagne, 335 175 en Allemagne. Quand le coût réglementaire d'un pays supplémentaire se situe entre 1 500 et 3 000 € par an selon le secteur, l'écart entre ces deux marchés détermine si l'expansion a du sens. Il explique aussi pourquoi l'Espagne, malgré la meilleure répartition des revenus entre niveaux de vendeurs d'Europe (indice 85, le plus équilibré du continent), est aussi le marché européen au plus faible taux d'activation de nouveaux vendeurs.

3.2 Le paradoxe de la concurrence

Le marché mondial d'Amazon connaît une concentration accélérée. Le nombre de vendeurs actifs a chuté de 25 % depuis son pic, passant de 2,4 à 1,8 million. Dans le même temps, les vendeurs dépassant un million de dollars de CA annuel ont presque doublé, de 60 000 à plus de 100 000, et ceux dépassant 100 millions sont passés d'environ 50 il y a quatre ans à plus de 230.



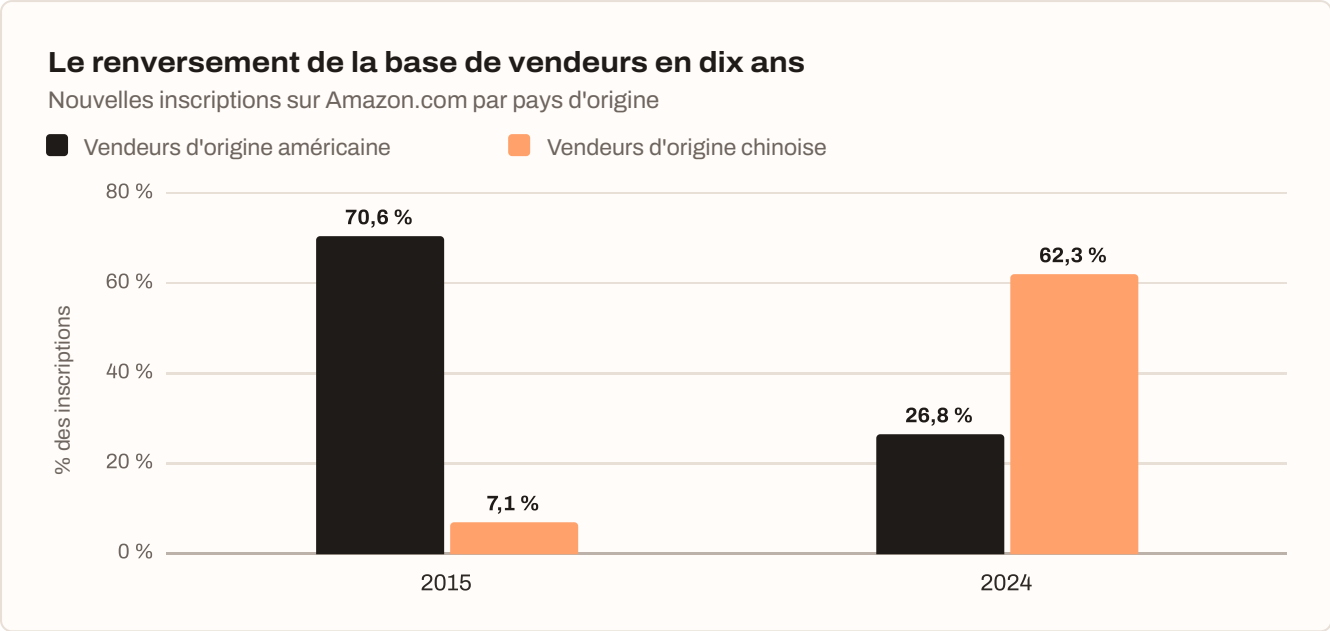
Graphique 2. Évolution du nombre de vendeurs actifs et de vendeurs de plus de 100 millions de dollars.

Cette dynamique a une lecture réglementaire directe. Les coûts de conformité sont pour l'essentiel des coûts fixes : la personne responsable dans l'Union, l'enregistrement par pays, la licence de la plateforme de passeport numérique. Un vendeur qui réalise cinq millions absorbe ces coûts en moins d'un demi-point de marge. Celui qui réalise trois cent mille les absorbe en trois ou quatre points. La réglementation n'est donc pas neutre vis-à-vis de la taille : elle accélère la concentration que le marché produisait déjà de lui-même.

L'enquête auprès des vendeurs le confirme sous un autre angle : parmi ceux qui réalisent moins de 500 000 dollars, 53 % déclarent des marges en baisse, contre 45 % de ceux qui dépassent cinq millions. Et une baisse de marge significative (plus de cinq points) touche 25 % des petits contre 17 % des grands.

3.3 Le renversement de la base de vendeurs

Le changement structurel le plus profond de la décennie est la recomposition de l'origine des vendeurs. En 2015, les vendeurs d'origine chinoise représentaient 7,1 % des nouvelles inscriptions sur Amazon.com, contre 70,6 % pour les Américains. En 2024, les chiffres s'étaient presque totalement inversés : 62,3 % contre 26,8 %. En septembre 2025, les vendeurs chinois ont dépassé 50 % de la base mondiale de vendeurs actifs d'Amazon sur tous les marchés internationaux.



Graphique 3. Composition des nouvelles inscriptions vendeurs sur Amazon.com par pays d'origine.

En Europe, le schéma se répète et parfois s'accentue. Au Royaume-Uni, les vendeurs d'origine chinoise représentent 51 % de la base active. Les marchés européens affichent, dans l'ensemble, une pénétration des vendeurs chinois supérieure à la représentation locale. Le rapport de marché le résume avec précision : l'écosystème est passé de « fabriqué en Chine, vendu par les États-Unis » à « fabriqué, vendu et commercialisé par la Chine ».

Pourquoi cela compte pour l'analyse réglementaire

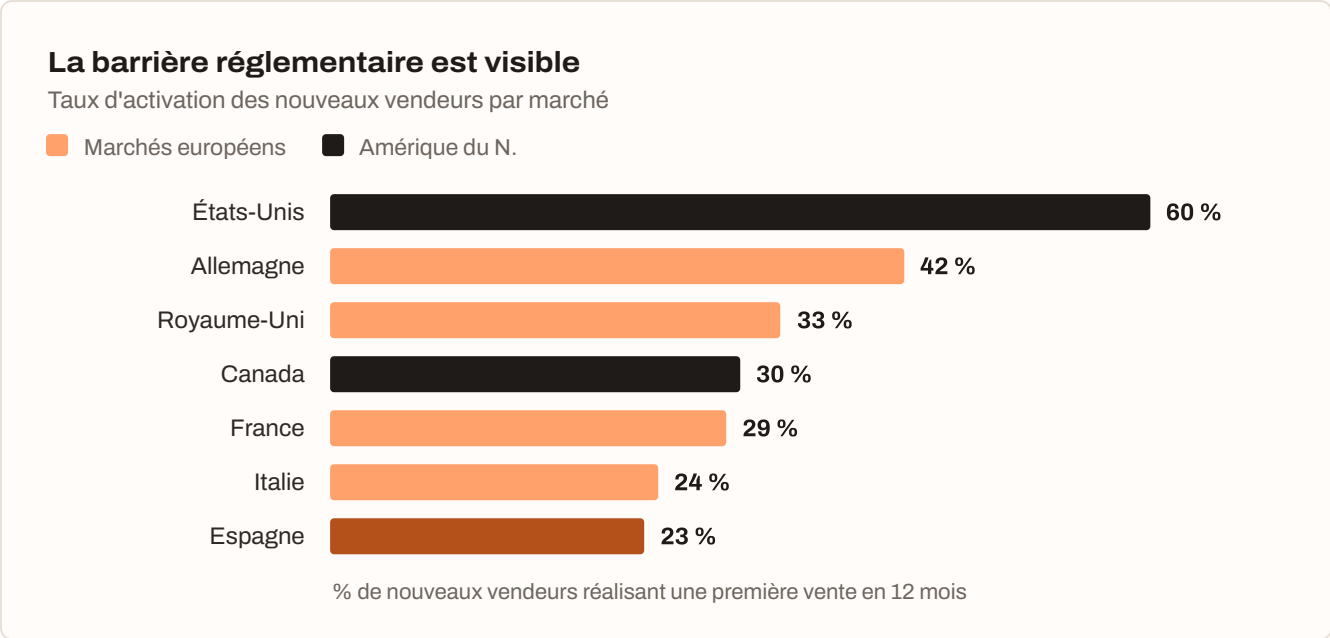
Les avantages à l'origine de ce renversement sont exactement ceux que vise le bloc réglementaire de 2026 : l'arbitrage douanier de l'envoi direct de faible valeur, l'absence d'entité responsable sur le territoire européen et la possibilité d'opérer sans supporter le coût de fin de vie du produit.

Dans le même temps, l'IA a supprimé en 2025 le dernier handicap structurel du vendeur hors UE : la barrière linguistique et la qualité du contenu commercial. Traduction, optimisation et adaptation culturelle se font désormais à grande échelle et à coût marginal.

Résultat : la concurrence se joue de plus en plus sur le terrain où la norme discrimine réellement : traçabilité documentée, représentation légale et coût de fin de vie.

3.4 La barrière d'activation

Un indicateur mesure mieux que tout autre le poids de la friction réglementaire : le taux d'activation, soit le pourcentage de nouveaux vendeurs qui réalisent leur première vente dans les douze mois suivant leur inscription.



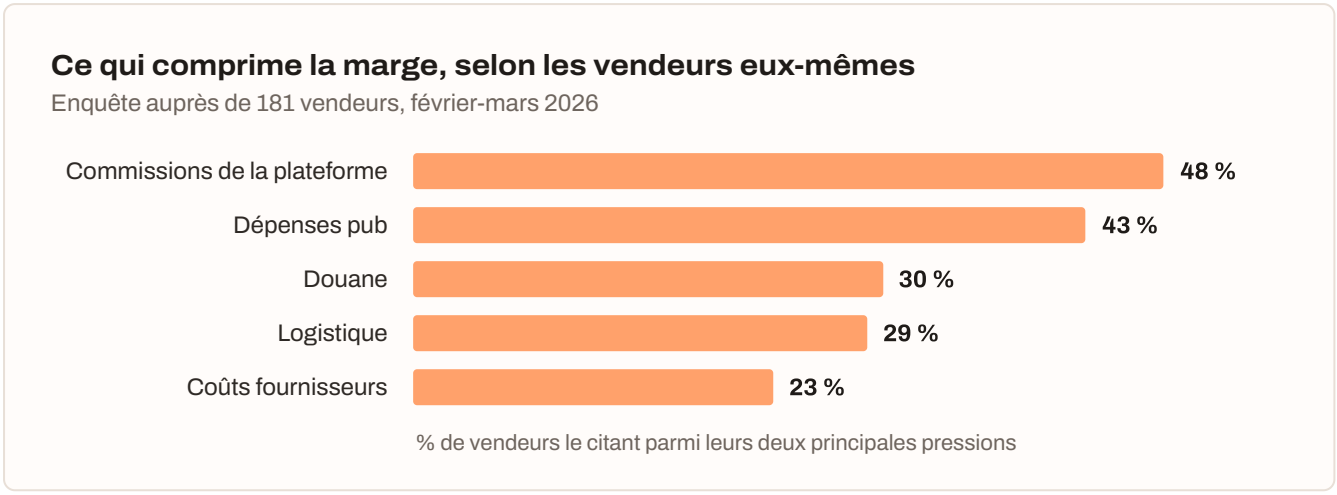
Graphique 4. Taux d'activation des nouveaux vendeurs par marché.

L'analyse de marché attribue explicitement ces écarts au coût de conformité. Allemagne : réussir exige de maîtriser la réglementation emballages VerpackG, l'étiquetage allemand, la conformité TVA et le droit de la consommation. France : exigences complexes, dont des fiches obligatoires en français et le respect de la réglementation sur les déchets électroniques. Italie : complexité réglementaire et adaptation culturelle, avec le taux d'activation le plus bas des grands marchés européens. Espagne : conformité à la réglementation de l'Union et exigences d'étiquetage spécifiques.

Il faut souligner le moment où ces données sont mesurées : **elles reflètent la situation antérieure au PPWR, à l'interdiction de destruction et à la vérification de la responsabilité élargie dans les vingt-sept. La barrière déjà visible va s'intensifier, non s'atténuer.**

3.5 Où la marge souffre aujourd'hui

L'enquête auprès de 181 vendeurs identifie précisément les pressions actuelles sur la marge. 46 % déclarent des marges en baisse sur les douze derniers mois ; seuls 31 % ont connu une amélioration. La marge nette la plus fréquente se situe entre 11 % et 20 %, et seuls 19 % dépassent 20 %.



Graphique 5. Pressions sur la marge citées par les vendeurs.

Notez ce qui manque à cette liste : la conformité réglementaire. En février et mars 2026, lors de l'enquête, les vendeurs ne la percevaient pas comme l'une de leurs deux principales pressions de coût. Cinq mois plus tard, avec le PPWR applicable et la vérification étendue aux vingt-sept, cette perception est dépassée. Ce décalage entre la perception du secteur et la réalité réglementaire est en soi une fenêtre d'opportunité pour qui le reconnaît le premier.

Autre donnée de l'enquête à retenir : interrogés sur la plus grande menace dont on ne parle pas assez, 34 % des vendeurs citent les commissions et coûts de la plateforme et 20 % la concurrence des vendeurs chinois. Et en décrivant cette menace, les répondants n'ont pas parlé de prix mais d'asymétrie : évasion douanière, évitement fiscal et contenus améliorés par l'IA. Les vendeurs en difficulté la citent dans 35 % des cas, contre 7 % seulement des vendeurs prospères. C'est le plus fort clivage entre cohortes de toute l'étude.

CHAPITRE 4

04 Le bloc réglementaire : sept textes qui agissent comme un seul

L'erreur d'analyse la plus fréquente est de traiter ces textes séparément. Ils ne le sont pas. Ils sont conçus pour s'emboîter : l'**ESPR** fixe ce que le produit doit respecter, le passeport numérique de produit **(DPP)** est le support qui l'atteste, la responsabilité élargie **(REP)** du producteur finance sa fin de vie, le **GPSR** exige un interlocuteur dans l'Union, le **PPWR** régit ce qui l'emballe, la réforme douanière contrôle son entrée et la marketplace vérifie que tout cela existe avant d'autoriser la vente.

Séquence d'application du bloc réglementaire

■ Déjà en vigueur au 20 août 2026 ○ Prévu

13 déc. 2024	GPSR applicable : personne responsable UE obligatoire
16 oct. 2025	REP textile obligatoire dans les 27 (en vigueur)
1er juil. 2026	Fin de la franchise de 150 € : 3 € par article
8 juil. 2026	Loi française anti fast-fashion (exempte les fabricants UE)
19 juil. 2026	Interdiction de détruire vêtements et chaussures
20 juil. 2026	Registre du passeport numérique de produit actif
12 août 2026	PPWR applicable : mandataire emballages dans chaque pays
1er sept. 2026	Malus français : 0,25 - 12 € par pièce
18 févr. 2027	Passeport batteries obligatoire
T4 2027	Acte délégué ESPR textiles (prévu)
avr. 2028	REP textile pleinement active dans les 27
août 2028	Codes QR obligatoires sur emballages (PPWR)
1er janv. 2030	50 % de vide max. + classement de recyclabilité A/B/C
19 juil. 2030	L'interdiction de détruire s'étend aux moyennes entreprises

Graphique 6. Séquence d'application du bloc réglementaire, 2024-2030. L'annexe A détaille le calendrier.

4.1 L'ESPR : le cadre

Le Règlement (UE) 2024/1781 du 13 juin 2024 est entré en vigueur le 18 juillet 2024 et a abrogé la directive écoconception 2009/125/CE. Il étend le champ des produits liés à l'énergie à pratiquement tout produit physique vendu dans l'Union, et ajoute trois instruments : des exigences d'écoconception par groupe de produits, le passeport numérique de produit et l'interdiction de détruire les biens de consommation invendus.

C'est un règlement-cadre : l'ESPR n'impose pas d'exigences concrètes par lui-même, il habilite la Commission à les adopter par actes délégués, secteur par secteur. Cela a une conséquence pratique majeure qu'il faut bien comprendre.

État réel des actes délégués au 20 août 2026

Aucun acte délégué sectoriel d'écoconception n'a encore été adopté. Ni textile, ni acier, ni aluminium, ni meubles, ni pneus, ni matelas.

Le plus avancé est celui du fer et de l'acier : sa consultation publique a ouvert le 20 mai 2026 et fermé le 12 août 2026. Son adoption est prévue au quatrième trimestre 2026.

Celui des textiles et vêtements reste en phase d'étude préparatoire, avec des études publiées en décembre 2025 et mai 2026. Son adoption est prévue au quatrième trimestre 2027.

Ce qui est adopté et appliqué, c'est la partie de l'ESPR sans acte délégué sectoriel : l'interdiction de détruire vêtements et chaussures invendus, en vigueur depuis le 19 juillet 2026.

Le plan de travail ESPR 2025-2030, adopté comme COM(2025) 187 final le 16 avril 2025, fixe l'ordre de priorité. Le tableau suivant le reprend avec le calendrier indicatif, soumis à la révision à mi-parcours prévue en 2028.

Groupe de produits	Acte délégué (indicatif)	DPP applicable (indicatif)	Pertinence pour l'analyse
Fer et acier	T4 2026	2027-2028	Intrant clé du meuble et de l'électroménager
Aluminium	T3-T4 2027	2028-2029	Intrant électronique et mobilier
Textiles et vêtements	T4 2027	2028-2029	Secteur le plus dense en SKU
Pneus	2027	2028-2029	Hors du périmètre de ce rapport
Réparabilité horizontale	2027	2028-2029	Électronique : pièces 5 ans, prix max. 30 %
Meubles	2028	2029-2030	Catégorie la plus représentée chez les vendeurs

Groupe de produits	Acte délégué (indicatif)	DPP applicable (indicatif)	Pertinence pour l'analyse
Matelas	2029	2030-2031	Sous-catégorie maison
Recyclabilité équipements électriques	2029	2030-2031	2e vague sur l'électronique
Chaussures	Étude faisabilité jusqu'à 2027	Sans date	Non confirmé comme groupe prioritaire

Tableau 2. Plan de travail ESPR 2025-2030. Dates indicatives, non contraignantes. Source : COM(2025) 187 final et études préparatoires du JRC. Produits chimiques, détergents, peintures et lubrifiants ont été exclus de cette première phase et seront revus en 2028.

4.2 Le passeport numérique de produit : la pièce qui relie tout

Le DPP est l'instrument au plus fort impact opérationnel à moyen terme et le plus mal compris. Ce n'est ni une étiquette ni un certificat : c'est un registre de données structuré, accessible via un support (en général un code QR), qui accompagne le produit tout au long de son cycle de vie et doit contenir les informations exigées par l'acte délégué de son groupe de produits.

L'infrastructure existe déjà. Le 20 juillet 2026, la Commission européenne a ouvert le registre du passeport numérique de produit, avec un environnement de test. Le Règlement d'exécution (UE) 2026/1778 du 16 juillet 2026 en fixe les modalités d'application et est entré en vigueur le 6 août 2026. Le registre stocke les identifiants uniques ; les données produit restent décentralisées sur les serveurs des opérateurs économiques, mais chaque passeport doit être enregistré centralement.

En parallèle, le comité technique conjoint CEN-CENELEC JTC 24 a élaboré huit normes de la famille EN 18xxx qui définissent les protocoles d'échange de données, les identifiants uniques, les supports, la persistance du stockage, les interfaces de gestion du cycle de vie, l'interopérabilité, la gestion des droits d'accès et l'authentification. Six des huit sont citées au Journal officiel en juillet 2026, ce qui leur confère une présomption de conformité.

Le premier passeport pleinement exigible ne vient pas de l'ESPR mais du Règlement (UE) 2023/1542 sur les piles et batteries : le passeport batteries sera obligatoire dès le 18 février 2027 pour les batteries industrielles et de véhicules électriques de plus de 2 kWh. C'est le banc d'essai du système complet.

La structure de coût du DPP

Le marché des prestataires a explosé : on estime à plus de cent le nombre d'opérateurs vérifiés actifs en Europe. Le modèle commercial dominant est le logiciel en tant que service, avec trois composantes.

Composante	Fourchette 2026	Commentaire stratégique
Mise en place	1 000 - 5 000 € pour une PME ; plus de 20 000 € pour une grande	Paiement unique. Inclut l'intégration à l'ERP ou à la boutique. Amorti en général sur trois ans.
Licence	2 000 - 10 000 €/an	Coût récurrent de plateforme et d'hébergement. Plancher du coût : il est dû même si le catalogue est petit.
Coût par passeport	0,10 - 1,50 € par SKU et an	Variable critique. Plus de volume, moindre coût unitaire. Elle détermine l'impact différentiel entre secteurs.
Collecte des données	Non tarifé ; coût interne	Le vrai goulot. Il faut obtenir de chaque fournisseur des certificats d'origine et de composition chimique. Principal coût caché, le plus long à résoudre.

Tableau 3. Structure de coût du passeport numérique de produit. Source : prestataires du marché et document interne du client.

Le DPP n'est pas qu'un coût : c'est aussi un levier d'économies

Face à l'ESPR, c'est un coût d'accès au marché : sans donnée numérisée, le produit ne peut être légalement vendu.

Face à la responsabilité élargie du producteur, c'est une économie potentielle : si le passeport prouve que le produit est facile à recycler, les éco-contributions sont modulées à la baisse. L'éco-modulation est le mécanisme par lequel un bon DPP se rembourse.

Face au GPSR, c'est une simplification : il héberge la déclaration de conformité et les données du mandataire, centralisant la documentation exigée par Amazon et évitant les blocages d'offres.

4.3 Les trois rôles de représentant : une distinction qu'il coûte cher de confondre

L'une des erreurs les plus coûteuses d'un vendeur est de croire que désigner « un représentant en Europe » règle toutes ses obligations. C'est faux. Il existe trois rôles juridiquement indépendants, aux bases légales distinctes, qui peuvent ou non être confiés au même prestataire.

Rôle	Base légale	Champ	Fonction
Personne responsable	Règl. (UE) 2023/988 (GPSR), art. 16	Produits de conso. non harmonisés	Point de contact dans l'Union pour la sécurité du produit. Reçoit les alertes Safety Gate. Ses coordonnées doivent figurer sur le produit, l'emballage ou la documentation.
Mandataire du marquage CE	Règlements sectoriels d'harmonisation et Règl. (UE) 2019/1020, art. 4	Produits marqués CE de l'annexe I du Règl. 2019/1020	Conservation de la documentation technique et de la déclaration UE de conformité pendant 10 ans. Coopération avec la surveillance du marché.
Mandataire REP	PPWR1, directive DEEE, Règl. (UE) 2023/1542, règles textiles	Obligations de fin de vie, non de sécurité	Inscription du producteur au registre national, adhésion à un éco-organisme, déclaration des quantités mises sur le marché et paiement des éco-contributions. Il en faut un par État membre et par filière.

Tableau 4. Les trois rôles de représentant dans l'Union européenne. Source : élaboration propre à partir des textes cités.

PPWR : Packaging and Packaging Waste Regulation (**règlement emballages et déchets d'emballages)**

REP : responsabilité élargie du producteur

GPSR : règlement sur la sécurité générale des produits

Le cas qui illustre le cumul

Un jouet électronique à piles, fabriqué hors de l'Union et vendu sur cinq marchés européens, nécessite simultanément :

· une personne responsable GPSR, une pour toute l'Union ;

· un mandataire marquage CE pour la directive jouets et pour la réglementation sur la compatibilité électromagnétique ;

· un mandataire emballages dans chacun des cinq pays ;

· un mandataire DEEE dans chacun des cinq pays ;

· un mandataire piles dans chacun des cinq pays.

Soit deux rôles uniques et quinze enregistrements nationaux. Aucun n'est substituable à un autre.

Le GPSR s'applique depuis le 13 décembre 2024. Son article 16 dispose qu'aucun produit relevant de son champ ne peut être mis sur le marché de l'Union sans un opérateur économique établi dans celle-ci qui assume ces tâches. Son article 22 impose aux places de marché en ligne l'enregistrement sur le portail Safety Gate, la désignation d'un point de contact unique et le retrait des produits dangereux sous deux jours ouvrables après l'ordre de l'autorité.

En termes de coût, les services de personne responsable couvrent une fourchette de marché très large (de 200 à 5 000 € par an environ selon le modèle de service), avec des structures combinant frais d'inscription, abonnement annuel et coût par SKU. La fourchette pratique se situe entre 300 et 1 500 € par an selon la complexité technique du produit.

4.4 La responsabilité élargie du producteur : le coût qui augmente avec les pays

La responsabilité élargie du producteur (REP, ou EPR en anglais) transfère au producteur le coût de collecte et de traitement des déchets générés par son produit : l'emballage, le produit lui-même en fin de vie et, selon la filière, ses composants. C'est un régime ancien pour les emballages et les déchets électroniques, nouveau pour le textile, et fortement renforcé en 2026 par deux voies.

Première voie : le PPWR. Le Règlement (UE) 2025/40 relatif aux emballages et aux déchets d'emballages s'applique depuis le 12 août 2026, directement et sans transposition. Il impose l'inscription au registre national des producteurs de chaque État membre où des emballages sont commercialisés et la désignation d'un mandataire dans chacun d'eux. Il impose aussi une déclaration de conformité par article d'emballage, des restrictions de PFAS au contact alimentaire et l'interdiction des doubles parois ou faux fonds conçus uniquement pour accroître le volume perçu.

Seconde voie : la REP textile obligatoire. La révision de la directive-cadre sur les déchets, en vigueur depuis le 16 octobre 2025, instaure la REP textile dans les vingt-sept États membres. Le délai de transposition expire le 17 juin 2027 (vingt mois après l'entrée en vigueur) et les filières doivent être opérationnelles au plus tard en avril 2028. Quatre pays ont pris de l'avance : la France depuis 2007 avec Refashion, les Pays-Bas depuis juillet 2023, la Hongrie depuis 2023 et la Lettonie depuis 2022. L'Espagne en est au projet de Real Decreto, examiné par la CNMC en 2026 mais pas encore adopté.

L'écart de barèmes entre pays

C'est sans doute le constat opérationnel le plus actionnable du rapport. Les éco-contributions ne sont pas harmonisées : chaque État membre et chaque éco-organisme fixe ses propres barèmes, et les écarts sont d'un ordre de grandeur.

Matériau emballage	Espagne (Ecoembes)	France (Citeo)	Autriche (ARA)	Belgique (Fost Plus)
Papier/carton	0,0410	0,1487	0,2080	0,1503
Plastique rigide / PET	0,1920	0,3397	1,0400	0,3604 (transparent) 1,2568 (couleur)
Plastique souple / film	0,1770	0,3397	0,1800 (commerce)	1,0804 (PE) 2,2095 (PP)
Acier	0,1610	0,0267	0,4500	0,1864
Aluminium	0,0400	0,0798	0,4800	0,0491 - 0,4513
Verre	n. d.	0,0076	0,1080	0,1052
Bois	0,0200	0,0323	0,0200	n. d.

Tableau 5. Éco-contributions emballages en euros par kilogramme, barèmes 2026. Sources : Ecoembes, Citeo (barème 2026), ARA (Tarifblatt 2026), Fost Plus. Seuls figurent les pays au barème officiel vérifié.

Ce que dit le tableau 5

Le même kilogramme de film polypropylène coûte 0,177 € en Espagne et 2,2095 € en Belgique. Un écart de 12,5 fois.

Le carton, matériau le moins cher sur tous les marchés, coûte cinq fois plus en Autriche qu'en Espagne.

Conséquence stratégique : le choix du matériau d'emballage cesse d'être une décision logistique pour devenir une décision fiscale. Remplacer le film plastique par du carton dans un catalogue vendu en Belgique et en Autriche peut économiser plus que toute renégociation fournisseur.

Dans le textile, où le régime est plus récent, les barèmes confirmés sont : France de 0,01 à 0,06 € par pièce avec éco-modulation, Pays-Bas 0,20 € par kilogramme, Hongrie 0,42 € par kilogramme et Lettonie env. 0,50 € par kilogramme via son système collectif. L'Espagne n'a pas encore publié de barème (août 2026).

Le mécanisme d'exécution : Amazon comme bras vérificateur

C'est là que se produit le changement institutionnel décisif. Depuis le 12 août 2026, en même temps que l'application du PPWR, Amazon vérifie les numéros d'enregistrement REP dans les vingt-sept États membres. Jusque-là, il ne le faisait que sur quelques marchés : l'Allemagne et la France de façon confirmée, et l'Espagne selon la plupart des sources sectorielles consultées. Amazon ne publie pas cette information sur un canal réglementaire officiel, et la portée exacte de la vérification antérieure doit donc être prise avec prudence ; toutes les sources convergent en revanche sur la date et l'extension aux vingt-sept.

Si le vendeur ne fournit pas de numéro valide pour chaque pays et catégorie, deux issues : l'offre est désactivée sur ce marché, ou le vendeur est inscrit d'office au programme de paiement pour compte de tiers. Ce programme, en vigueur en Belgique, en France, en Italie et en Espagne, applique depuis le 1er janvier 2026 un tarif fixe de 25 € par catégorie REP et par an, qui remplace l'ancien schéma de 24,99 € plus 3 % variable sur l'éco-contribution. Le coût réel de l'éco-taxe s'ajoute à ce tarif.

L'implication réglementaire de fond est que **le régulateur n'a plus besoin d'inspecter des centaines de milliers de vendeurs dispersés : il lui suffit d'obliger le marketplace à le faire.** Cela rend intenable la stratégie de la non-conformité silencieuse, longtemps économiquement rationnelle pour un petit vendeur ou un vendeur hors UE. La sanction n'est plus une amende improbable d'une autorité nationale ; c'est la désactivation immédiate de l'offre.

4.5 L'interdiction de détruire les invendus

Depuis le 19 juillet 2026, l'article 25 de l'ESPR interdit de détruire les biens de consommation invendus listés à son annexe VII : vêtements, accessoires vestimentaires et chaussures, y compris chapeaux, cravates, ceintures et écharpes. L'obligation pèse sur les grandes entreprises ; les moyennes y sont soumises à partir du 19 juillet 2030. L'article 24 ajoute une obligation de publication annuelle sur la quantité, le poids, les motifs de mise au rebut et la destination de ces biens.

Les exemptions existent mais sont étroites : produits dangereux ou endommagés irréparables, atteinte à la propriété intellectuelle, contrefaçons, et rebut après échec du don (avoir proposé le produit à au moins trois entreprises de l'économie sociale ou maintenu un appel d'offres public huit semaines).

L'impact économique réel de cette interdiction

Le taux de retour dans la mode se situe entre 30 % et 50 % ; dans la chaussure, entre 25 % et 35 %. Une bonne partie de ces produits retournés ne peut être revendue comme neuve.

Jusqu'ici, la destruction était l'issue la moins chère pour les invendus et retours non revendables. Elle n'existe plus pour les grandes entreprises.

Les alternatives (stockage prolongé, don encadré, reconditionnement, canaux de déstockage) coûtent toutes plus cher et, pour le stockage, s'ajoutent aux frais de stock ancien d'Amazon, qui atteignent 261,97 € par mètre cube et par mois au-delà de 455 jours.

Le textile est donc le secteur qui subit l'effet combiné le plus sévère : taux de retour plus élevé, plus forte densité de SKU pour le passeport numérique, REP textile nouvelle et interdiction de destruction.

4.6 La réforme douanière : la fin de l'arbitrage sur les faibles valeurs

Le 1er juillet 2026, l'exonération de droits de douane pour les envois jusqu'à 150 € a disparu. À sa place s'applique, à titre transitoire jusqu'au 1er juillet 2028, un droit forfaitaire de 3 € par article (et non par colis) calculé par position tarifaire. Un colis contenant un t-shirt et une montre paie 6 €.

L'ampleur du problème explique la fermeté de la mesure : en 2024, l'Union a importé 4,6 milliards d'articles de faible valeur, contre 1,4 milliard en 2022, et 91 % de ces envois venaient de Chine. La réforme structurelle de fond (convenue entre Conseil et Parlement le 26 mars 2026, avec la création de l'Autorité douanière de l'Union) aboutira avec le centre de données douanières pour le e-commerce le 1er juillet 2028.

Les frais de traitement d'environ 2 € par envoi, très discutés dans la presse, n'étaient pas adoptés au 20 août 2026. Il s'agit toujours d'une proposition de la Commission soutenue par une résolution du Parlement de juillet 2025, dont le montant et la date seront fixés, selon la Commission, à l'automne 2026.

4.7 La loi française contre la mode ultra-express : le précédent

La France a promulgué le 8 juillet 2026 sa loi pour réduire l'impact environnemental du textile. C'est à ce jour le texte le plus offensif du bloc, à étudier pour sa conception, pas seulement pour son contenu.

Mesure	Contenu	Application
Pénalité par pièce	De 0,25 à 12 EUR par pièce, modulée selon l'impact environnemental, la taille du catalogue et le rythme de renouvellement	Dès le 1er septembre 2026. Passe à 2-20 EUR en 2030
Exemption d'origine	Exemption pour les entreprises de l'UE-27, Norvège, Liechtenstein et Islande	En vigueur
Interdiction publicitaire	Interdiction totale de publicité média pour les marques et articles de mode ultra-express ; interdiction de promotion par influenceurs rémunérés, amendes jusqu'à 100 000 EUR	Dès le 1er janvier 2027
Transparence	Obligation d'indiquer le lieu de fabrication à côté du prix ; interdiction du terme « gratuit » en marketing	En vigueur
Fiscalité	Suppression de la réduction d'impôt de 60 % sur les dons de vêtements ultra fast-fashion	En vigueur

Tableau 6. Loi française du 8 juillet 2026 sur l'impact environnemental de l'industrie textile.

L'important n'est pas le montant mais le précédent. C'est la première fois qu'un texte européen sur les produits discrimine explicitement selon le lieu d'établissement du fabricant. Si le modèle français résiste à l'examen de compatibilité avec le marché intérieur et les règles de l'Organisation mondiale du commerce, on peut s'attendre à ce que d'autres États membres le reproduisent. Pour un fabricant européen, l'établissement dans l'Union devient ainsi, pour la première fois, un atout à la valeur économique chiffrable.

4.8 Le PPWR et l'emballage : ce qui change en 2026 et en 2030

Il faut bien distinguer les deux dates, souvent confondues dans le débat public.

Depuis le 12 août 2026 sont exigibles : la déclaration de conformité par article d'emballage sous contrôle interne de la production, les restrictions de PFAS dans les emballages au contact des aliments, l'interdiction des doubles parois et faux fonds visant uniquement à accroître le volume perçu, l'enregistrement dans chaque État membre et la désignation d'un mandataire emballages dans chacun.

Au 1er janvier 2030 entrent en vigueur, simultanément : la classification obligatoire de recyclabilité en classes A, B et C ; le contenu minimal de matière recyclée dans les emballages plastiques ; et le ratio maximal de 50 % d'espace vide pour les emballages de transport, groupés et de e-commerce. Les supports de données (codes QR compatibles DPP) seront obligatoires dès août 2028.

Précision importante sur les « 50 % d'air »

Le document de planification fourni présente la règle des 50 % d'espace vide comme déjà applicable. La vérification effectuée indique que cette obligation entre en vigueur le 1er janvier 2030, et non en 2026.

Ce qui est exigible dès août 2026, c'est l'interdiction des doubles parois, faux fonds et couches conçus uniquement pour accroître le volume perçu de l'emballage.

La différence compte pour la planification : il reste trois ans et demi pour revoir les formats de carton avant que le ratio de 50 % ne devienne contraignant. C'est assez pour bien faire, et assez peu pour s'y mettre dès maintenant.

05 CHAPITRE 5 Analyse par secteur de vente

Cette section croise les groupes de produits prioritaires de l'ESPR avec les catégories les plus importantes du marketplace. Le constat de départ : un même texte produit des effets économiques très différents selon la structure de catalogue du secteur, et c'est cette structure, non la taille de l'entreprise, qui prédit le mieux l'impact.

5.1 La matrice d'exposition

Secteur	% de vendeurs présents	SKU au catalogue (millions)	SKU moyens par vendeur	Commiss. Amazon	Taux de retour
Textile et habillement	25 - 30 %	plus de 50	150 - 200	15 %	30 - 50 %
Chaussures	10 - 12 %	env. 15	120	15 %	25 - 35 %
Maroquinerie et accessoires	8 %	env. 8	moins de 40	15 %	10 - 15 %
Meubles et maison	35 %	plus de 70	1 - 5 (meuble lourd) 60 (déco)	15 %	5 - 8 %
Électronique grand public	16 - 20 %	plus de 40	3 - 10	8 %	10 - 18 %

Tableau 7. Radiographie des secteurs. Sources : document interne de planification fourni par le client et ZigZag Annual Returns Benchmark España 2025.

Bien lire ce tableau exige de comprendre une asymétrie structurelle. Dans le textile, un seul modèle de jean génère aisément trente à soixante SKU distincts avec six tailles et cinq couleurs. La moyenne technique de SKU par vendeur actif dépasse largement les cent cinquante, même s'il vend très peu d'articles réellement distincts. Dans l'électronique grand public, c'est l'inverse : 77 % des vendeurs mondiaux proposent moins de dix produits au total, et un vendeur spécialisé peut réaliser des millions avec trois à cinq SKU.

Pourquoi cette asymétrie pèse tant

Le passeport numérique de produit est facturé par SKU, non par unité vendue ni au chiffre d'affaires.

Un vendeur textile de 175 SKU paie, au coût central de 0,80 € par passeport et par an, env. 140 € par an rien qu'en passeports, plus la licence de plateforme.

Un vendeur d'électronique de 8 SKU paie env. 6 €. Avec un CA deux fois supérieur.

Conséquence : dans le textile, le DPP est la principale composante du coût réglementaire, alors qu'en électronique ce sont les cotisations fixes DEEE et piles, qui augmentent avec les pays et non avec les SKU.

5.2 Textile et habillement : le secteur le plus exposé

Le textile concentre à la fois tous les vecteurs de coût du bloc réglementaire. C'est le seul secteur qui supporte les cinq en même temps.

1. **Responsabilité élargie** du producteur textile nouvelle, obligatoire dans les vingt-sept dès avril 2028, avec quatre pays déjà opérationnels.
2. **Interdiction de détruire les invendus**, en vigueur depuis le 19 juillet 2026 pour les grandes entreprises, dans un secteur aux taux de retour de 30 % à 50 %.
3. **Densité maximale de SKU**, qui multiplie le coût du passeport numérique.
4. Acte délégué ESPR sectoriel prévu au 4e trimestre 2027, avec exigences de durabilité, de réparabilité et de contenu recyclé.
5. **Pénalité française spécifique** de 0,25 à 12 € par pièce dès le 1er septembre 2026, dont sont exemptés les fabricants européens.

Le modèle estime le coût réglementaire annuel du vendeur textile type (500 000 € de CA, 175 SKU) à 9 477 € sur un seul marché, 13 337 € sur cinq et 34 567 € sur les vingt-sept, toujours pour un fabricant établi dans l'Union.

Pour un fabricant hors UE, ces chiffres passent à 28 520, 38 183 et 59 413 € respectivement. Dans le scénario à cinq marchés, le coût réglementaire représente 2,67 % du CA pour le fabricant européen et 7,64 % pour le fabricant hors UE.

L'implication opérationnelle est directe : **dans le textile, le levier d'économie le plus puissant n'est pas de négocier les tarifs mais de réduire le nombre de SKU actifs.** Regrouper les tailles, supprimer les couleurs à faible rotation et rationaliser les variantes parent-enfant a un effet financier immédiat et mesurable, qui réduit aussi l'exposition à l'interdiction de destruction en diminuant les invendus structurels.

5.3 Chaussures : forte exposition, catalogue moins dense

La chaussure partage avec le textile la REP, l'interdiction de destruction et un taux de retour élevé (de 25 % à 35 %, dû aux changements de demi-pointure), mais avec deux différences notables.

La première : son catalogue, quoique profond, est moins étendu, avec env. 120 SKU moyens par vendeur contre 175 dans le textile. La seconde, plus importante : la chaussure ne figure pas parmi les groupes de produits prioritaires confirmés du plan de travail ESPR 2025-2030 ; seule une étude de faisabilité est prévue, à achever avant fin 2027. Cela lui laisse un délai supplémentaire par rapport au textile, même si la REP et l'interdiction de destruction s'appliquent déjà dans les mêmes termes, car l'annexe VII de l'ESPR inclut expressément les chaussures.

Le coût réglementaire estimé est de 9 083 € sur un marché, 12 943 sur cinq et 34 173 sur les vingt-sept pour le fabricant européen. L'écart avec le fabricant hors UE est moindre que dans le textile (80 % contre 186 % dans le scénario à cinq marchés) précisément parce que la pénalité française ne s'y applique pas.

5.4 Maroquinerie et accessoires : l'exposition la plus contenue du bloc mode

La maroquinerie bénéficie de trois caractéristiques structurelles favorables. Son catalogue est nettement plus compact (moins de quarante SKU actifs, car la dépendance à la taille diminue fortement et la variété se concentre sur la couleur et le modèle). Son taux de retour est modéré, entre 10 % et 15 %, pour la même raison. Et elle ne figure pas parmi les groupes prioritaires du plan de travail ESPR.

Ses obligations se concentrent donc sur la REP emballages, la personne responsable GPSR, les restrictions sur les teintures chimiques et métaux lourds issues de REACH et, lorsque le produit est textile au sens de la définition nationale, la REP textile. Avec 7 939 € sur un marché et 9 539 sur cinq, c'est le secteur au coût réglementaire absolu le plus faible de l'analyse, même si son CA type plus faible rend le pourcentage des ventes (2,38 % sur cinq marchés) comparable à celui de la chaussure.

5.5 Meubles et maison : le secteur le plus représenté et le moins sous pression

C'est la catégorie où sont présents le plus de vendeurs (environ 35 % proposent un produit de ce domaine) et celle qui cumule le plus de SKU au catalogue agrégé : plus de soixante-dix millions. Pourtant, son exposition réglementaire relative est la plus faible de l'analyse : 1,38 % du chiffre d'affaires dans le scénario à cinq marchés.

Trois facteurs l'expliquent. Son taux de retour est le plus bas (de 5 % à 8 %), même si le coût unitaire de chaque retour est le plus élevé. Son catalogue par vendeur est réduit dans le meuble lourd, où les vendeurs indépendants se spécialisent sur un à cinq modèles pour optimiser la logistique. Et son acte délégué ESPR n'arrivera qu'en 2028, avec un passeport numérique vers 2029-2030.

Le vecteur propre au meuble : l'emballage

Le poids d'emballage du meuble est d'un ordre de grandeur supérieur aux autres secteurs : environ 2,5 kilogrammes par unité contre 0,12 dans le textile.

L'éco-contribution variable sur les emballages devient ainsi son premier poste réglementaire, bien au-delà des cotisations fixes.

Il est aussi particulièrement exposé à la règle des 50 % d'espace vide qui entre en vigueur en 2030, et à l'interdiction déjà en vigueur des doubles parois et faux fonds.

Le meuble est aussi le secteur le plus exposé au premier acte délégué de l'ESPR, sur le fer et l'acier, prévu au quatrième trimestre 2026, en tant qu'intrant.

5.6 Électronique grand public : moins de densité, plus de complexité

L'électronique présente le profil inverse du textile : catalogue ultracompact et obligations réglementaires denses par référence.

C'est le seul secteur de l'analyse soumis à trois filières REP simultanées (emballages, déchets d'équipements électriques et électroniques, piles et batteries), chacune avec son registre national dans chaque État membre, via son mandataire. C'est aussi le seul avec marquage CE obligatoire et essais de laboratoire significatifs : de 1 500 à 4 000 € pour la compatibilité électromagnétique et la basse tension, et jusqu'à 8 000 € s'il intègre de la radiofréquence au titre de la directive RED.

S'y ajoutent les exigences horizontales de réparabilité prévues pour 2027 : pièces détachées disponibles pendant cinq ans, prix maximal des pièces de 30 % du prix du produit, accès aux informations de réparation pendant cinq ans et interdiction de l'appairage des pièces par

logiciel. Et le passeport batterie, obligatoire à partir du 18 février 2027 pour les batteries de plus de 2 kWh.

Le résultat est le coût réglementaire absolu le plus élevé de l'analyse dans le scénario UE-27 (65 776 € par an, soit 7,31 % du chiffre d'affaires) mais le deuxième plus bas sur un seul marché. L'électronique est, de tous les secteurs, celui que la dispersion géographique pénalise le plus et la profondeur de catalogue le moins. Son choix stratégique n'est pas de réduire les références, mais de choisir ses marchés.

06 CHAPITRE 6 Analyse par pays

La dimension géographique de l'analyse a deux faces à ne pas confondre : le pays de vente, qui détermine les obligations d'enregistrement et les barèmes applicables, et le pays d'établissement du fabricant, qui détermine s'il est un opérateur de l'Union ou d'un pays tiers. Cette section traite la première ; le chapitre 7, la seconde.

6.1 La carte des obligations dans l'UE-27

Le tableau de l'annexe B recense, État membre par État membre, l'obligation d'enregistrement et de mandataire dans les quatre filières pertinentes. En résumé : les vingt-sept exigent l'enregistrement emballages et la désignation d'un mandataire par les producteurs non établis depuis le 12 août 2026, par application directe du PPWR ; les vingt-sept exigent l'enregistrement DEEE ; et quatre ont déjà une REP textile opérationnelle, obligatoire partout en avril 2028.

Groupe de pays	Situation	Pays	Effet opérationnel
Régime mûr et vérifié de longue date	Amazon vérifiait déjà avant 2026	Allemagne et France (confirmé) ; Espagne (selon sources sectorielles)	Le non-respect a déjà des conséquences immédiates. Ce sont les marchés où la base des enregistrements est la plus fiable.
REP textile déjà active	Dispositif national anticipé	France (2007), Pays-Bas (2023), Hongrie (2023), Lettonie (2022)	Barème textile déjà exigible. La France ajoute la pénalité sur la mode ultra-express.
Régime en réforme	Transition normative en cours	Pologne (nouvelle loi emballages, mise en place 2026-2028), Espagne (RD textile en projet)	Les barèmes vont augmenter par paliers. La Pologne applique en 2026 8 % du barème plein, 20 % en 2027 et 100 % en 2028.
Régime applicable mais barème non publié	Obligation certaine, coût à confirmer	La plupart des petits États membres	L'obligation existe même si le barème n'est pas vérifié. L'absence de donnée ne vaut pas absence d'obligation.

Tableau 8. Regroupement des États membres selon la maturité du régime de REP.

6.2 Les marchés de vente : où il vaut la peine d'être présent

En croisant la taille du marché et son coût réglementaire, on obtient une hiérarchie de priorités assez stable.

Marché	GMV 3P (M USD)	Revenu par vendeur (USD)	Taux d'activation	Évaluation normative
Allemagne	50 800	335 175	42 %	Le meilleur équilibre entre taille et accessibilité. Régime exigeant mais mûr et prévisible. Porte d'entrée naturelle du continent et hub logistique paneuropéen.
France	38 200	322 674	29 %	Le régime le plus exigeant d'Europe : REP textile depuis 2007, éco-modulation agressive et loi anti fast-fashion. Pour un fabricant UE, l'exemption d'origine y vaut le plus.
Italie	29 700	282 847	24 %	Répartition des revenus très équilibrée (indice 75), favorable aux vendeurs moyens. Complexité administrative élevée sans surcoûts propres à l'origine.
Espagne	17 200	190 304	23 %	La meilleure répartition des revenus d'Europe (indice 85) et les éco-taxes emballages les plus basses des barèmes vérifiés. REP textile en attente de Real Decreto.
Pays-Bas, Belgique, Suède, Pologne	1 300 (agrégé)	n.d.	n.d.	Marchés émergents pour Amazon. La Belgique a les éco-taxes plastique les plus hautes d'Europe ; les Pays-Bas ont déjà la REP textile. Le coût réglementaire par pays peut dépasser la marge apportée.

Tableau 9. Évaluation croisée des marchés européens. Source : recherche réglementaire propre.

La règle de décision issue du modèle

Le coût réglementaire marginal de l'ajout d'un marché européen se situe, selon le secteur, entre 800 et 3 300 € par an. L'électronique, avec trois filières REP, est en haut de la fourchette ; la maroquinerie, avec les seuls emballages, en bas.

Avec une marge brute typique de 25 % des ventes, un marché doit générer entre 3 200 et 13 200 € de chiffre d'affaires annuel rien que pour couvrir son propre coût réglementaire.

En deçà, la présence sur ce marché détruit de la valeur. Et c'est nouveau : jusqu'en 2026, avec la logistique paneuropéenne d'Amazon, le coût marginal d'un pays supplémentaire était quasiment nul.

6.3 Le cas espagnol

Vu son intérêt pour le destinataire de ce rapport, il convient de détailler la situation espagnole.

- **Emballages.** Le Real Decreto 1055/2022 est pleinement en vigueur. Depuis le 1er janvier 2025, la REP s'étend aux emballages commerciaux et industriels, auparavant exclus, palettes et caisses comprises. L'inscription au Registro de Productores de Producto et l'adhésion à un système collectif (ou un système individuel) sont obligatoires. Les barèmes Ecoembes 2026 sont les plus bas des quatre barèmes vérifiés dans ce rapport.
- **Taxe plastique.** L'Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico no Reutilizable taxe à 0,45 € par kilogramme le plastique non recyclé contenu dans l'emballage. Elle s'ajoute à l'éco-contribution Ecoembes, sans la remplacer. C'est une charge propre à l'Espagne, sans équivalent dans la plupart des États membres.
- **Textile.** Le Real Decreto sur les déchets textiles est encore à l'état de projet. Le texte a été publié par le Ministerio para la Transición Ecológica et soumis à l'avis de la CNMC en 2026, mais n'est pas adopté. La Ley 7/2022 de residuos fournit déjà la base légale. L'échéance européenne impose qu'il soit opérationnel en avril 2028.
- **Vérification sur Amazon.** L'Espagne est l'un des trois marchés où Amazon vérifie les enregistrements depuis 2021, avec l'Allemagne et la France, et l'un des quatre où opère le programme de paiement pour compte de tiers.

Pour une entreprise espagnole qui fabrique et vend en Espagne, le bloc réglementaire est relativement bénin : éco-taxes les plus basses des barèmes vérifiés, exemption de la pénalité française, aucune friction douanière et personne responsable exercée en interne. Le coût réglementaire du vendeur type espagnol sur son marché domestique va de 1,18 % à 1,98 % du chiffre d'affaires selon le secteur. Dès que cette entreprise s'étend à cinq marchés, il monte à 1,38-2,67 % ; aux vingt-sept, à 2,48-7,31 %.

CHAPITRE 7

07 Fabricants européens face aux fabricants hors UE

Ce chapitre traite la question qui conditionne le plus la stratégie : le bloc réglementaire de 2026 change-t-il vraiment l'équilibre concurrentiel entre fabricant européen et fabricant hors UE ? Oui, mais de façon plus nuancée que ne le suggère le titre.

7.1 Les quatre asymétries introduites par la réglementation

Première : la représentation obligatoire dans l'UE

Le fabricant hors UE doit désigner et rémunérer une **personne responsable GPSR** et **un mandataire pour le marquage CE le cas échéant**. Le fabricant européen peut exercer ces deux fonctions en interne, à un coût marginal bien moindre. Le modèle applique un facteur de 35 % au coût de marché pour refléter cet écart. En absolu, cela représente 200 à 1 000 € par an ; en stratégie, c'est la différence entre dépendre d'un tiers pour recevoir les notifications Safety Gate ou les gérer directement.

Deuxième : le droit douanier fixe

Depuis le 1er juillet 2026, chaque article expédié hors de l'Union dans un envoi de vente à distance jusqu'à 150 € paie 3 €. Sur un produit à 28 € de prix moyen (le vendeur type textile), cela fait 10,7 % du prix de vente. Le fabricant européen ne paie rien. C'est, de loin, l'asymétrie la plus coûteuse.

Avec une nuance importante : elle ne s'applique qu'à l'envoi direct depuis le pays d'origine. Un fabricant chinois qui place du stock dans un entrepôt européen et expédie de là paie le droit une seule fois, à l'importation en vrac, et évite le droit forfaitaire par article. Le modèle suppose que 35 % des unités du vendeur hors UE sont expédiées en direct. C'est le paramètre le plus sensible du modèle, et celui que le vendeur peut changer le plus vite.

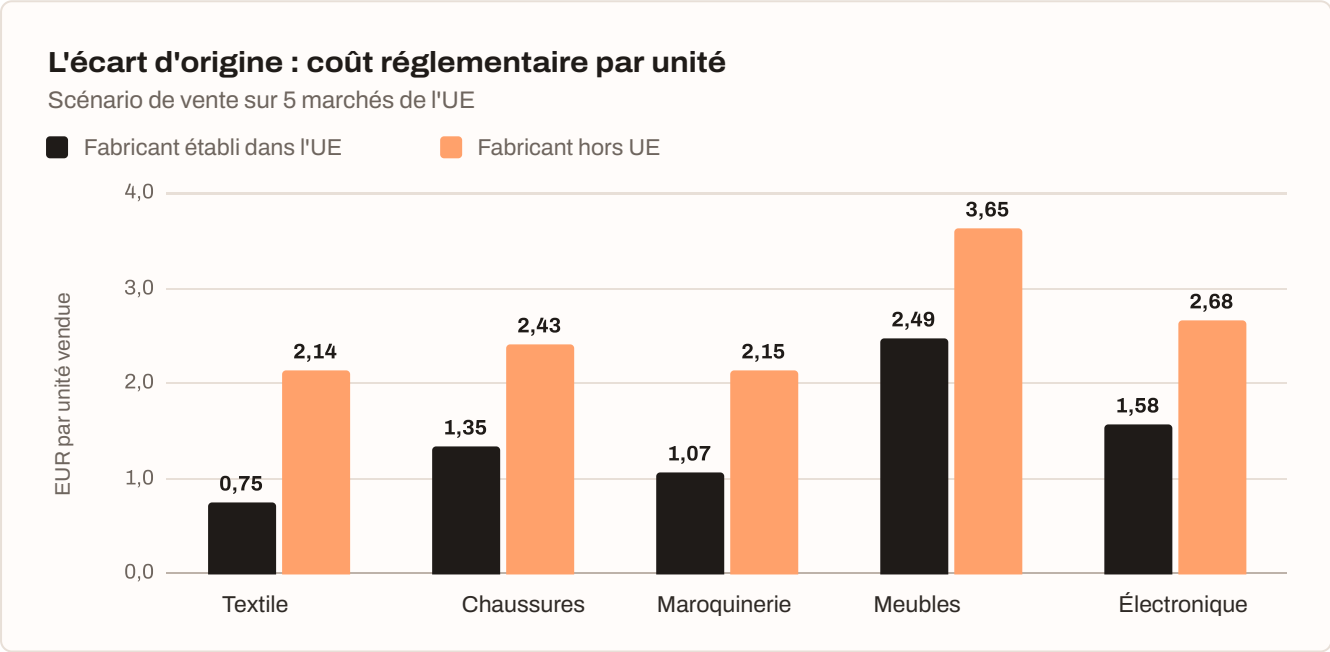
Troisième : la discrimination par l'origine

La loi française du 8 juillet 2026 exempte expressément les entreprises de l'UE-27, de Norvège, du Liechtenstein et d'Islande de sa pénalité de 0,25 à 12 € par vêtement. C'est le premier texte du bloc qui discrimine selon le lieu d'établissement et non selon le produit. Il ne vise que le textile et la France, mais crée un précédent que d'autres États membres peuvent reproduire.

Quatrième : l'accès aux données

C'est l'asymétrie la moins visible et sans doute la plus durable. Le passeport numérique de produit exige de justifier la composition, l'origine et la traçabilité des matériaux. Obtenir ces données d'un fournisseur avec qui l'on a une relation directe et contractuelle est un problème de gestion ; les obtenir d'une chaîne longue, opaque et située dans une autre juridiction est un problème structurel. Le document de planification du client l'identifie à juste titre comme le coût caché le plus élevé du DPP et le vrai goulot d'étranglement.

7.2 L'écart chiffré



Graphique 7. Coût réglementaire par unité vendue selon l'origine du fabricant, scénario à cinq marchés de l'Union. Source : modèle propre.

L'écart moyen entre fabricant hors UE et fabricant européen, sur les quinze scénarios du modèle, est de 86 %. Mais la moyenne cache une dispersion très importante qu'il faut lire avec soin.

Secteur	Écart 1 marché	Écart 5 marchés	Écart UE-27	Lecture
Textile/hab.	+201 %	+186 %	+72 %	Le plus fort : pénalité française et prix unitaire bas
Chaussures	+114 %	+80 %	+30 %	Élevé (prix unitaire), sans pénalité française
Maroquinerie	+121 %	+101 %	+52 %	Élevé (prix unitaire et catalogue court)
Meubles/ maison	+55 %	+47 %	+26 %	Le plus faible : prix élevé dilue le droit fixe

Secteur	Écart 1 marché	Écart 5 marchés	Écart UE-27	Lecture
Électronique	+109 %	+70 %	+23 %	Se dilue vite avec plus de marchés

Tableau 10. Écart de coût réglementaire entre fabricant hors UE et fabricant européen, par secteur et scénario. Source : modèle propre.

Ce que révèle le tableau 10

L'écart est maximal sur un seul marché et se réduit à mesure que le nombre de pays augmente. Les barrières d'origine (droit de douane, pénalité française) sont proportionnelles au volume des ventes, alors que les cotisations REP sont fixes par pays et payées aussi par le fabricant européen.

Autrement dit : l'avantage du fabricant européen est maximal quand il vend de façon concentrée et se dilue quand il se disperse. C'est exactement l'inverse de l'intuition.

L'écart est aussi inversement proportionnel au prix unitaire. Un droit fixe de 3 € pèse 10,7 % sur un tee-shirt à 28 € et 1,7 % sur un meuble à 180 €.

7.3 La contre-asymétrie : pourquoi le fabricant européen ne gagne pas automatiquement

Ce serait une erreur de conclure que la norme règle le problème concurrentiel européen. Quatre raisons incitent à la prudence.

1. Le fabricant européen qui vend hors de son pays d'établissement est tout aussi tenu que le fabricant hors UE de s'enregistrer et de désigner un mandataire sur chaque marché. Un fabricant espagnol qui vend en Allemagne est, pour la REP allemande, un producteur non établi. Son avantage réel se concentre sur son marché domestique.

2. Les avantages structurels du concurrent hors UE restent intacts : proximité de la fabrication, intégration verticale, subventions à l'export et droits calculés sur le coût usine plutôt que sur le prix de gros. Le PDG d'Amazon l'a dit lui-même : le détaillant qui achète à un fabricant chinois paie des droits sur un prix de gros gonflé, tandis que le fabricant chinois qui vend en direct les paie sur son coût usine.

3. L'IA a levé en 2025 la dernière barrière qui protégeait le vendeur local : la qualité du contenu commercial et l'adaptation linguistique et culturelle. Cette protection ne reviendra pas.

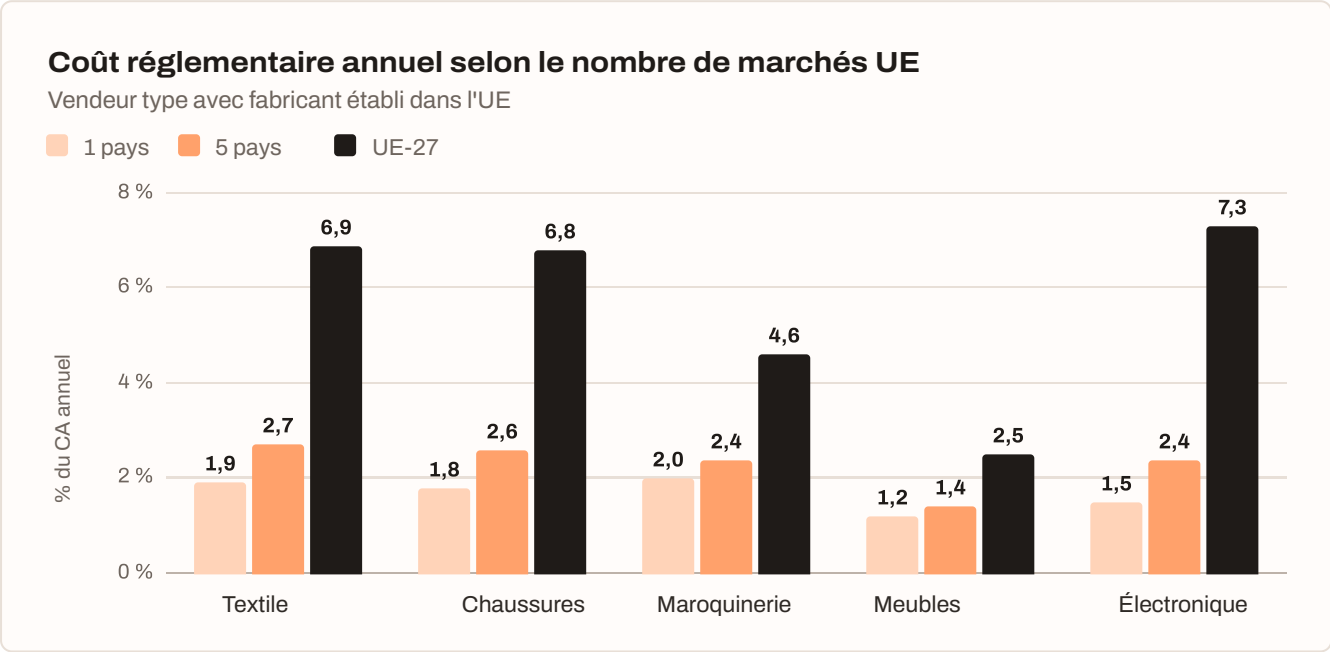
4 Le vendeur hors UE a une parade technique au droit forfaitaire : placer du stock dans l'Union et expédier de là. C'est une décision logistique que beaucoup d'opérateurs ont déjà prise. Temu est passé de 20 % de livraisons locales mi-2024 à une fourchette de 50-80 % après la suspension de l'exemption de minimis, et Shein a lancé son option d'importation en vrac. L'adaptation est rapide.

La conclusion honnête est que le bloc réglementaire **ne comble pas l'écart concurrentiel : il le réduit et, surtout, change le terrain de la concurrence.** On passe d'une concurrence par les prix (où le fabricant européen perd) à une concurrence sur la traçabilité documentée, la représentation légale et le coût de fin de vie (où il a un avantage naturel). En profiter exige de faire de la conformité un argument commercial, et non de la subir comme une charge.

CHAPITRE 8

08 Quantification : résultats du modèle de coûts

8.1 Le coût réglementaire par scénario



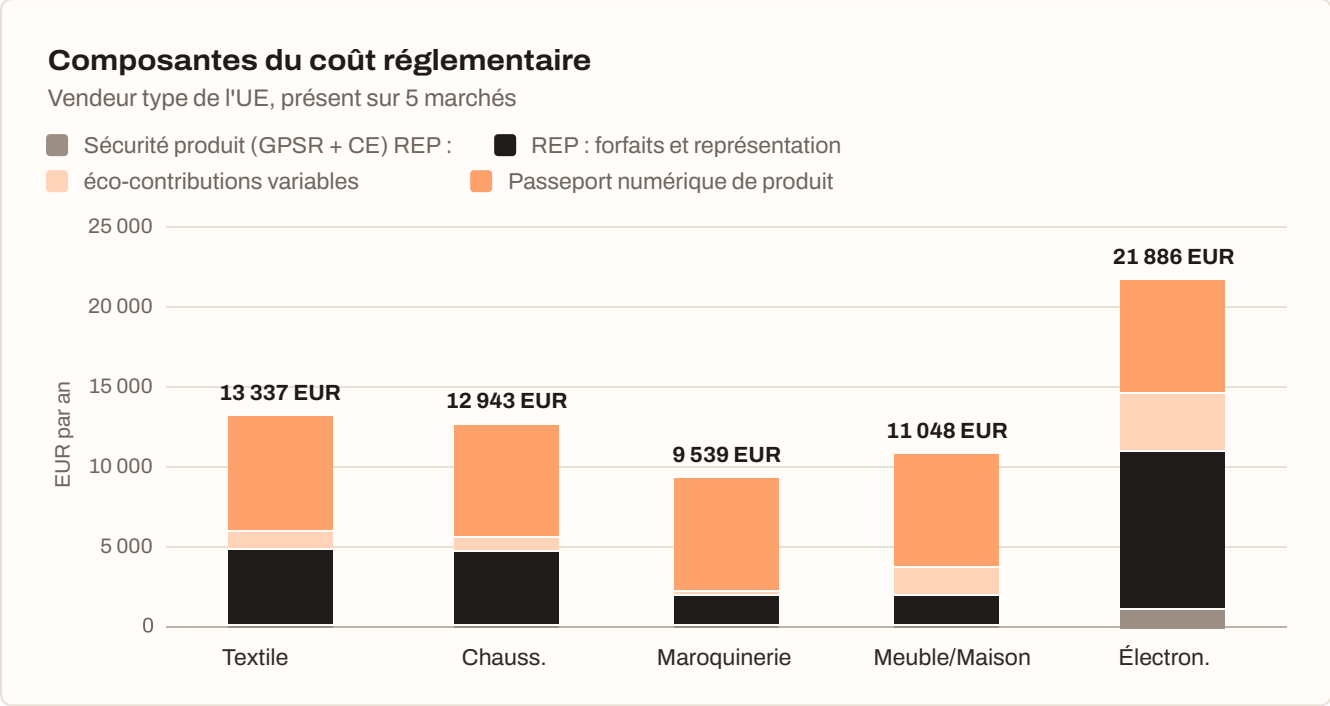
Graphique 8. Coût réglementaire annuel en pourcentage du chiffre d'affaires, vendeur type avec fabricant établi dans l'Union. Source : modèle propre

Le graphique condense le principal constat du modèle. Sur un seul marché, le coût réglementaire va de 1,18 % à 1,98 % du chiffre d'affaires dans tous les secteurs : une charge supportable et assez uniforme. Sur cinq marchés, il monte à 1,38-2,67 % : encore gérable, mais les secteurs se différencient. Sur les vingt-sept, il s'envole à 2,48-7,31 % et la dispersion entre secteurs se multiplie.

Secteur	1 marché UE	5 marchés UE	UE-27 UE	1 marché hors	5 marchés hors	UE-27 hors
Textile/hab.	9 477	13 337	34 567	28 520	38 183	59 413
Chaussures	9 083	12 943	34 173	19 472	23 332	44 562
Maroquinerie	7 939	9 539	18 339	17 532	19 132	27 932
Meubles/maison	9 448	11 048	19 848	14 602	16 202	25 002
Électronique	13 906	21 886	65 776	29 127	37 107	80 997

Tableau 11. Coût réglementaire annuel en euros du vendeur type, scénario central. « UE » : fabricant établi dans l'Union ; « hors » : fabricant hors UE. Source : modèle propre.

8.2 La composition du coût



Graphique 9. Ventilation du coût réglementaire par bloc, vendeur type de l'Union présent sur cinq marchés. Source : modèle propre.

La ventilation explique pourquoi chaque secteur doit agir sur des leviers différents.

- **Dans le textile et la chaussure**, les forfaits fixes de REP dominent (deux flux, emballages et textile, dans cinq pays), suivis du passeport numérique. Le levier : réduire les références et concentrer les marchés.
- **En maroquinerie**, le passeport numérique est de loin le premier poste, car il n'y a qu'un flux REP. Le levier : négocier le coût par référence avec le fournisseur de DPP.
- **Dans le meuble**, les éco-contributions variables pèsent plus que partout ailleurs en raison du poids de l'emballage. Le levier : repenser l'emballage et choisir le matériau.
- **En électronique**, les forfaits fixes dominent massivement (trois flux par pays) et sont le seul poste qui croît linéairement avec l'expansion. Le levier : la sélection des marchés.

8.3 Le coût qui n'apparaît pas dans le modèle

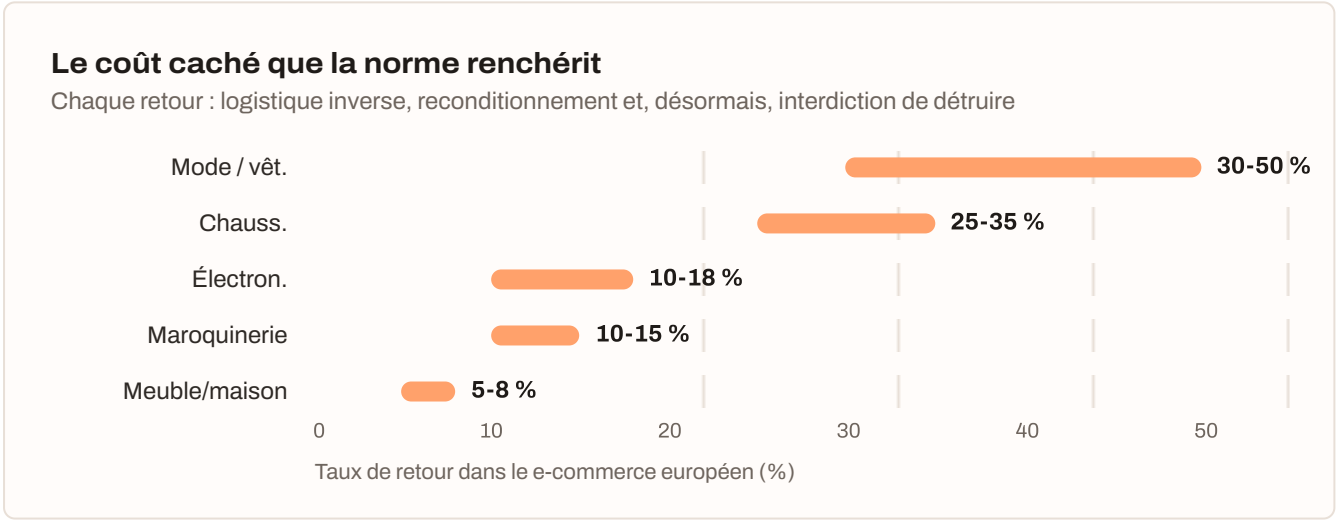
Le modèle chiffre les coûts directs et identifiables. Il n'intègre pas trois blocs qui, selon toutes les données disponibles, peuvent être aussi importants que ceux chiffrés.

Le coût de collecte des données. Obtenir de chaque fournisseur certificats d'origine, composition chimique et données de traçabilité exigés par le passeport numérique demande du personnel et du

temps. Il n'y a pas de tarif de marché, car c'est un coût interne. Le document de planification fourni y voit le plus gros coût caché et le vrai goulet d'étranglement opérationnel. Pour un catalogue de 175 références avec une chaîne d'approvisionnement asiatique, on peut estimer plusieurs mois de travail d'une personne à temps partiel la première année.

Le coût du retour non destructible. Avec des taux de retour de 30 % à 50 % dans la mode et l'interdiction de détruire les invendus déjà en vigueur, le produit retourné non revendable passe d'un coût d'élimination à un coût de stockage, de don ou de reconditionnement. Les surcoûts d'Amazon pour stock ancien atteignent 261,97 euros par mètre cube et par mois au-delà de 455 jours de stockage.

Le coût de la refonte du produit et de l'emballage. Les actes délégués de l'ESPR imposeront des exigences de durabilité, de réparabilité et de contenu recyclé qui obligeront à repenser le produit. Le PPWR imposera dès 2030 le ratio de 50 % d'espace vide et le classement de recyclabilité. Aucun de ces coûts n'est estimable aujourd'hui, faute d'exigences adoptées, mais les ignorer dans une planification à trois ans serait une erreur.



Graphique 10. Taux de retour par secteur dans le e-commerce européen.

Sources : ZigZag Annual Returns Benchmark España 2025 et benchmarks sectoriels européens

09

CHAPITRE 9

Le nouveau paradigme : sept thèses

Données recueillies et impact chiffré, cette section formule les conclusions structurelles de l'analyse. Ce ne sont pas des prédictions, mais des lectures de ce que les données permettent déjà d'affirmer.

Thèse 1. La conformité passe d'un coût d'entrée à un coût de maintien

Jusqu'en 2025, se conformer était un projet : certifier, étiqueter, s'enregistrer une fois. Dès 2026, c'est une opération continue avec un coût annuel par pays, par flux, par référence et par passeport. Cela exige une capacité d'organisation que la plupart des vendeurs n'ont pas et qui ne peut être totalement externalisée, car la collecte des données de la chaîne d'approvisionnement est intransférable.

Thèse 2. Le coût augmente avec la complexité, pas avec les ventes

Les deux variables qui déterminent le coût réglementaire sont le nombre de marchés et le nombre de références. Aucune n'est directement liée au chiffre d'affaires. Un vendeur peut doubler ses ventes sans hausse de son coût réglementaire, ou le tripler sans vendre un euro de plus. Cela inverse la logique de gestion habituelle et fait de la rationalisation du catalogue et du choix des marchés des décisions financières de premier ordre.

Thèse 3. La plateforme devient une autorité déléguée

La vérification des enregistrements REP dans les vingt-sept États membres, assurée par Amazon depuis août 2026, transfère la fonction d'inspection de l'État à la marketplace. Trois conséquences. La non-conformité silencieuse n'est plus viable. La relation avec la plateforme ajoute une dépendance réglementaire à la dépendance commerciale. Et la plateforme acquiert de facto le pouvoir de décider quels vendeurs peuvent opérer sur le marché intérieur.

Thèse 4. L'expansion européenne n'est plus gratuite

La logistique paneuropéenne d'Amazon avait ramené le coût marginal de la vente dans un pays de plus à presque zéro. Le bloc réglementaire le replace entre 800 et 3 300 euros par an et par pays. La donnée de marché qui encadre cette thèse est nette : **69 % des vendeurs n'opèrent encore que sur un seul marché** et **moins de 1 % sont présents dans onze**

pays ou plus. Cette réticence, lue jusqu'ici comme une opportunité inexploitée, est devenue rétrospectivement de la prudence.

Thèse 5. Le passeport numérique est à la fois une barrière et un atout

Comme barrière, il impose un coût récurrent proportionnel à la profondeur du catalogue et exige des données que bien des chaînes d'approvisionnement ne peuvent pas encore fournir. Comme atout, c'est le premier support standardisé et vérifiable pour attester provenance, composition et durabilité, sur des marchés (Allemagne, France, Italie) dont les consommateurs préfèrent activement les marques locales et européennes quand la qualité le justifie. De plus, l'éco-modulation permet à un bon passeport de réduire les éco-contributions. C'est aussi un outil commercial de communication directe avec le consommateur : il ne faut pas le voir comme une simple obligation, car qui le met en place obtiendra un retour que son concurrent ne peut reproduire sans engager le même coût.

Thèse 6. L'avantage du fabricant européen est réel mais étroit et temporaire

Réel, car l'écart moyen de coût réglementaire de 86 % est significatif dans un secteur aux marges de 11 % à 20 %. Étroit, car il se concentre sur le marché domestique dans le textile français, et se dilue à mesure que le fabricant européen se disperse géographiquement. Temporaire, car la parade du vendeur hors UE (stocker dans l'Union et expédier depuis celle-ci) est une décision logistique qui, les faits le montrent depuis 2025, se prend en mois, pas en années. La fenêtre existe ; mieux vaut ne pas la confondre avec une position tenable à long terme.

Thèse 7. La consolidation s'accélère et le milieu de marché disparaît

Les coûts réglementaires sont surtout fixes, donc régressifs : ils pèsent d'autant plus que l'entreprise est petite. Ils s'ajoutent à une dynamique de marché déjà concentrée (25 % de vendeurs actifs en moins, quatre fois plus de vendeurs à plus de 100 millions de dollars). L'analyse de marché de 2025 posait une question ouverte : le milieu, le vendeur rentable sans échelle massive, reviendra-t-il un jour ? Le bloc réglementaire de 2026 fait pencher vers le non, sauf pour qui trouve un modèle indépendant de l'échelle : catalogue court, marchés choisis et audience propre.

CHAPITRE 10

10 Risques et fenêtres d'opportunité

10.1 Risques

Risque	Horizon	Description et parade
Désactivation d'offres faute d'enregistrement REP	Immédiat	Depuis le 12 août 2026, Amazon vérifie dans les 27. Sans numéro valide, l'offre est désactivée ou le paiement pour compte de tiers s'applique, à 25 EUR par catégorie et par an. Atténuation : audit immédiat des enregistrements par pays et flux, en priorisant les marchés au plus fort CA.
Blocage pour non-conformité GPSR	Immédiat	La personne responsable dans l'Union est obligatoire depuis décembre 2024 et ses coordonnées doivent figurer sur le produit ou l'emballage, pas seulement sur la fiche. Atténuation : vérifier que l'info physique concorde avec celle de Seller Central.
Invendu textile indestructible	Immédiat (grandes entreprises)	L'interdiction est en vigueur depuis le 19 juillet 2026, avec obligation de publication annuelle. Atténuation : créer un canal de don avec au moins trois structures de l'économie sociale et documenter les tentatives.
Érosion de marge par cumul de frais	12 mois	Le coût réglementaire s'ajoute à la surcharge carburant de 1,5 % en vigueur depuis avril 2026 et aux frais de faible rotation. Atténuation : repricing sélectif par référence intégrant le coût réglementaire unitaire.
Surcoût du DPP dû à un catalogue gonflé	24-36 mois	Le coût par passeport et par an se multiplie par le nombre de références. Atténuation : rationaliser le catalogue avant que l'acte délégué sectoriel soit exigible.
Données de la chaîne d'appro. inaccessibles	24-36 mois	Si le fournisseur ne peut attester composition et origine, le produit n'aura pas de passeport et ne pourra être vendu. Atténuation : lancer dès maintenant la collecte des certificats et inscrire l'obligation dans les contrats d'achat.
Réplication du modèle français	24-48 mois	Si d'autres États membres adoptent des pénalités discriminatoires selon l'origine, le fabricant hors UE verra des marchés se fermer par étapes. Atténuation pour qui fabrique hors UE : étudier la création d'une entité productrice dans l'Union.

Tableau 12. Matrice des risques.

10.2 Fenêtres d'opportunité

Fenêtre 1. Le décalage de perception du secteur

L'enquête de février-mars 2026 montre que les vendeurs ne plaçaient pas la conformité parmi leurs deux principales pressions de coût. Cinq mois plus tard, cette perception est dépassée.

Qui ajuste dès maintenant sa structure de coûts et ses prix le fera avant la plupart de ses concurrents, sur un marché où 46 % déclarent des marges en baisse et 43 % font de la protection de la marge leur priorité stratégique numéro un.

Fenêtre 2. Arbitrage des éco-contributions par pays et matériau

Les écarts vérifiés atteignent 12,5 fois pour un même matériau entre deux États membres, et 5 fois entre matériaux dans un même pays.

Remplacer le film plastique par du carton, réduire le grammage ou reformuler l'emballage donne des économies immédiates, sans aval réglementaire, et améliore la position face à l'exigence de recyclabilité de 2030.

Fenêtre 3. L'éco-modulation comme retour du passeport numérique

Les systèmes de REP modulent leurs barèmes selon des critères d'écoconception, de réparabilité et de contenu recyclé. Un passeport numérique bien construit atteste ces critères et ouvre l'accès à des bonus.

Le DPP devient ainsi la seule obligation du bloc qui peut s'autofinancer, à condition d'être mis en place dans ce but dès la conception, et non comme simple formalité.

Fenêtre 4. L'atout de l'origine européenne, tant qu'il dure

Les marchés allemand, français et italien préfèrent activement les marques locales et européennes quand la qualité le justifie. L'indice de diversité est de 59 en France et 60 en Italie, les plus élevés d'Europe après l'Espagne.

La loi française de juillet 2026 fait de cette préférence culturelle un avantage économique chiffrable, en exonérant de la pénalité les fabricants de l'Union.

Fenêtre temporaire : elle se fermera à mesure que les opérateurs hors UE créeront des entités productrices dans l'Union. À exploiter maintenant.

CHAPITRE 11

11 Recommandations

Les recommandations sont classées par horizon temporel et par urgence, non par importance.

11.1 Les 90 prochains jours

1. Audit d'exposition. Recenser pays de vente, références actives, flux de déchets par produit et numéros d'enregistrement existants. La plupart des entreprises découvrent alors qu'elles vendent dans plus de pays qu'elles n'en gèrent sciemment et qu'elles ont 20 % à 40 % de références sans rotation notable.
2. Régularisation des enregistrements REP prioritaires. En commençant par les marchés au plus fort chiffre d'affaires et les flux les plus exposés à la désactivation : emballages partout, DEEE et piles en électronique, textile en France et aux Pays-Bas. Régulariser coûte toujours moins que le paiement pour compte de tiers plus les ventes perdues par désactivation.
3. Vérification physique des informations GPSR. Vérifier que les coordonnées de la personne responsable figurent sur le produit, l'emballage ou la documentation jointe, et pas seulement sur la fiche Seller Central. C'est un manquement fréquent et détecté immédiatement.
4. Protocole d'invendus textiles. Pour les grandes entreprises, mettre en place le circuit de don et la documentation des tentatives, à conserver selon la loi. Pour les entreprises moyennes, profiter du délai jusqu'en 2030 pour le concevoir sans urgence.

11.2 Les 12 prochains mois

1. Décision explicite de périmètre géographique. Comparer, marché par marché, la marge brute apportée et le coût réglementaire propre. Selon le seuil issu du modèle, un marché générant moins de 3 200 à 13 200 euros de chiffre d'affaires annuel selon le secteur ne couvre pas son coût de conformité. Quitter un marché déficitaire est une décision légitime et, désormais, chiffrable.

2. Rationalisation du catalogue. C'est le levier au retour immédiat le plus fort dans le textile, la chaussure et la maroquinerie. Réduire de 30 % les références actives d'un catalogue de 175 économise environ 1 500 euros par an rien qu'en passeports et licences, et réduit d'autant l'invendu structurel soumis à l'interdiction de destruction.

3 Refonte des emballages. Remplacer les matériaux à forte éco-contribution, réduire le grammage et supprimer doubles parois et faux fonds, déjà interdits. Avec l'horizon 2030 (ratio de 50 % d'espace vide et classement de recyclabilité), mieux vaut une seule refonte qui réponde aux deux exigences.

4 Choix du fournisseur de passeport numérique. Le marché compte plus de cent opérateurs aux profils très différents : spécialistes mode et traçabilité, plateformes industrielles pour matériaux complexes, et solutions agiles pour PME. Le critère décisif n'est pas le prix de licence mais la capacité à exporter les données dans un format qu'Amazon accepte automatiquement, pour éviter le blocage d'offres quand l'exigence s'appliquera.

5 Contrats d'achat avec clause de données. Inscrire dans les contrats fournisseurs l'obligation de fournir certificats d'origine, composition et traçabilité au format requis par le passeport numérique. Le faire maintenant, quand ce n'est pas urgent, donne une marge de négociation qui n'existera plus quand l'acte délégué sera exigible.

11.3 L'horizon de 24 à 36 mois

1 Préparation de l'acte délégué sectoriel. Textile au 4e trimestre 2027, électronique en 2027 pour la réparabilité, meuble en 2028. Chacun apportera des exigences produit imposant une refonte. Suivre les consultations publiques du JRC permet de les anticiper de douze à dix-huit mois.

2 Étude d'une implantation dans l'Union, pour qui fabrique hors UE. Le droit de douane forfaitaire, l'obligation de représentation et la discrimination explicite de la loi française peuvent rendre une entité productrice dans l'Union moins coûteuse que le modèle actuel. C'est un calcul à faire explicitement, pas par défaut.

3 Création d'un canal propre. La donnée de marché est claire : les vendeurs prospères ont 40 % de chances de plus d'avoir la vente directe au consommateur comme principal canal de revenus. Réduire la dépendance à la plateforme réduit à la fois l'exposition aux commissions, à la publicité et, c'est nouveau, au pouvoir de la plateforme de désactiver l'offre pour motif réglementaire.

4 Faire de la conformité un argument commercial. Traçabilité vérifiable, origine européenne attestée, réparabilité démontrable et données de composition accessibles par QR code. C'est le terrain où la loi avantage l'opérateur européen, et ce terrain s'occupe en communiquant, pas seulement en se conformant.

La recommandation de synthèse

Les quatre décisions qui créent le plus de valeur sont, dans l'ordre : savoir exactement où l'on vend et combien de références on a ; couper ce qui ne tourne pas ; choisir ses marchés au lieu de les cumuler ; et faire de la donnée produit un argument de vente.

Aucune des quatre n'exige d'attendre l'adoption des actes délégués. Toutes quatre sont rentables même si le calendrier réglementaire glisse.

12 CHAPITRE 12 Limites de l'analyse

L'utilité d'un tel rapport dépend de la clarté de ses limites. Les principales sont au nombre de quatre.

Premièrement, l'état du droit. Aucun acte délégué sectoriel de l'ESPR n'est adopté au 20 août 2026. Tout ce que ce rapport dit des exigences produit par secteur (durabilité, réparabilité, contenu recyclé, contenu du passeport) provient d'études préparatoires et de dates indicatives du Plan de travail, sujettes à la révision à mi-parcours de 2028. Les obligations déjà en vigueur (GPSR, PPWR, interdiction de destruction, REP, régime douanier) sont, elles, vérifiées sur source officielle.

Deuxièmement, la couverture de l'UE-27. L'étude a confirmé par source primaire les obligations et barèmes d'un sous-ensemble d'États membres. Pour les autres, l'obligation générale découle de l'application directe du PPWR et des directives sectorielles, mais les barèmes n'ont pu être vérifiés. Le tableau de l'annexe B les signale comme sans donnée confirmée. Il ne faut pas y voir une absence d'obligation.

Troisièmement, la nature du vendeur type. Le modèle repose sur des profils sectoriels, non sur des entreprises réelles. Ses résultats sont des ordres de grandeur comparables entre eux, pas des budgets. L'appliquer à une entreprise exige de remplacer ses paramètres par ses données réelles de CA, de références, de poids d'emballage et de prix moyen.

Quatrièmement, les paramètres les plus sensibles. Trois hypothèses concentrent l'essentiel de l'incertitude du modèle : la part d'unités que le vendeur hors UE expédie directement depuis l'origine (fixée à 35 %), le coût par passeport et par SKU (fourchette de marché de 0,10 à 1,50 euro, quinze fois entre les extrêmes) et la tranche de pénalité française applicable. Les trois sont modifiables dans le classeur joint ; mieux vaut en tester la sensibilité avant toute décision d'investissement.

Note de vérification. Les affirmations réglementaires de ce rapport ont fait l'objet d'une revue contradictoire sur sources officielles. Sur seize affirmations clés, quatorze ont été confirmées par source officielle. Une a été corrigée : le délai de transposition de la REP textile expire le 17 juin 2027, et non en avril 2027 comme l'indiquaient certaines sources secondaires. Une est restée non vérifiable de façon concluante : le périmètre exact des marchés où Amazon vérifiait les enregistrements avant août 2026, sur lequel les sources sectorielles divergent et sans publication officielle de la plateforme.

Ce document ne constitue pas un conseil juridique. Pour toute décision à portée légale, il convient de vérifier le texte en vigueur sur EUR-Lex (notamment le CELEX 32024R1781 en version consolidée) et de consulter un conseiller spécialisé dans la juridiction concernée.

ANNEXE A

Calendrier réglementaire détaillé

État au 20 août 2026. Les entrées EN VIGUEUR relèvent du droit déjà applicable. Les entrées PRÉVU proviennent du Plan de travail COM(2025) 187 ou de délais de transposition, et sont indicatives.

Date	Texte	Jalon	Statut	Secteurs
2024-07-18	ESPR · Règl. (UE) 2024/1781	Entrée en vigueur du règlement écoconception	EN VIGUEUR	Tous
2024-12-13	GPSR · Règl. (UE) 2023/988	Application : personne responsable dans l'UE obligatoire (art. 16) et obligations des places de marché (art. 22)	EN VIGUEUR	Tous
2025-01-01	RD 1055/2022 (Espagne)	La REP emballages s'étend aux emballages commerciaux et industriels	EN VIGUEUR	Tous
2025-04-16	Plan de travail ESPR 2025-2030 · COM(2025)187	Adoption du plan : groupes de produits prioritaires fixés	EN VIGUEUR	Textile, acier, aluminium, meubles, pneus, matelas, TIC
2025-10-16	Directive-cadre déchets révisée	En vigueur : REP textile obligatoire dans les 27	EN VIGUEUR	Textile, chauss.
2026-03-26	Réforme douanière de l'UE	Accord final Conseil-Parlement ; création de l'Autorité douanière de l'UE (EUCA)	EN VIGUEUR	Tous · importation
2026-07-01	Franchise douanière de 150 €	Suppression : droit forfaitaire de 3 € par article sur les envois de vente à distance jusqu'à 150 €	EN VIGUEUR	Tous · import direct
2026-07-08	Loi française anti fast-fashion	Promulgation ; exempte les fabricants de l'UE et de l'EEE	EN VIGUEUR	Textile
2026-07-19	ESPR art. 25, annexe VII	Interdit de détruire vêtements et chaussures invendus · grands groupes	EN VIGUEUR	Textile, chauss.
2026-07-20	Registre DPP (Commission)	Registre du passeport numérique de produit actif (Règl. exéc. 2026/1778)	EN VIGUEUR	Tous
2026-08-12	PPWR · Règl. (UE) 2025/40	Application générale : déclaration de conformité des emballages, PFAS et mandataire emballages dans chaque État membre	EN VIGUEUR	Tous

Date	Texte	Jalon	Statut	Secteurs
2026-09-01	Malus français fast-fashion	Pénalité de 0,25 à 12 € par vêtement pour la mode ultra-express hors UE	EN VIGUEUR	Textile
2026-11-01	Réforme douanière de l'UE	Identifiants produit (PID) obligatoires dans les déclarations	PRÉVU	Tous · importation
2026-12-31	Directive 2009/125/CE	Fin de la période de transition pour 19 groupes de produits liés à l'énergie	PRÉVU	Électronique, électroménager
2026-T4	ESPR · acte délégué	Adoption prévue du premier acte délégué sectoriel : fer et acier	PRÉVU	Acier (intrant meuble et électronique)
2027-01-01	Loi française anti fast-fashion	Publicité de mode ultra-express totalement interdite ; amendes aux influenceurs jusqu'à 100 000 €	PRÉVU	Textile
2027-02-18	Règl. (UE) 2023/1542 piles	Passeport batterie obligatoire (batteries industrielles et de véhicule électrique de plus de 2 kWh)	PRÉVU	Électronique, mobilité
2027-06-17	Directive-cadre déchets révisée	Fin du délai de transposition de la REP textile (20 mois après l'entrée en vigueur)	PRÉVU	Textile, chauss.
2027-T4	ESPR · acte délégué	Adoption prévue de l'acte délégué textiles et vêtements	PRÉVU	Textile
2027-T4	ESPR · acte délégué	Adoption prévue des exigences horizontales de réparabilité	PRÉVU	Électronique
2028-04-30	Directive-cadre déchets révisée	REP textile opérationnelle dans les 27 États membres	PRÉVU	Textile, chauss.
2028-01-01	ESPR	Premiers passeports numériques sectoriels exigibles (acier et textile, selon l'acte délégué)	PRÉVU	Acier, textile
2028-08-12	PPWR	Supports de données (QR) obligatoires sur les emballages, compatibles DPP	PRÉVU	Tous
2028-12-31	ESPR	Révision à mi-parcours du Plan de travail ; entrée possible chimie et détergents	PRÉVU	Chimie
2029-T1	ESPR · acte délégué	Adoption prévue de l'acte délégué meubles	PRÉVU	Meubles
2030-01-01	PPWR	Ratio maximal de 50 % d'espace vide dans les emballages e-commerce ; classement obligatoire de recyclabilité A/B/C ; contenu recyclé minimal	PRÉVU	Tous

Date	Texte	Jalon	Statut	Secteurs
2030-01-01	Malus français fast-fashion	La pénalité passe à 2-20 € par vêtement	PRÉVU	Textile
2030-07-19	ESPR art. 25	L'interdiction de détruire les invendus textiles s'étend aux moyennes entreprises	PRÉVU	Textile, chauss.

ANNEXE B

B Responsabilité élargie du producteur dans l'UE-27

AR indique qu'un représentant autorisé est exigé des producteurs non établis. « n. c. » signifie que la donnée n'a pu être confirmée par une source primaire lors de la recherche ; cela ne vaut pas absence d'obligation.

Pays	Emballages	DEEE	Piles	Textile	Organisme national
Allemagne	Oui (LUCID/ZSVR) + AR	Oui + AR	Oui (BattG) + AR	Cadre UE 2028	ZSVR-LUCID / stiftung ear
Autriche	Oui (ARA/autre) + AR	Oui + AR	Oui + AR	Cadre UE 2028	ARA / Umweltbundesamt
Belgique	Oui (Fost Plus/ Valipac) + AR	Oui + AR (régional)	Oui + AR	Cadre UE 2028	Fost Plus
Bulgarie	n. c.	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Min. Environnement et Eaux
Tchéquie	Oui (EKO-KOM) + AR	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	EKO-KOM
Chypre	n. c.	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Min. Agriculture et Environnement
Croatie	n. c.	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Fonds pour l'environnement
Danemark	Oui + AR	Oui (DPA) + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Dansk Producentansvar
Slovaquie	n. c.	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Min. Environnement
Slovénie	n. c.	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Min. Environnement
Espagne	Oui (RPP + SCRAP) + AR	Oui + AR	Oui + AR	RD en projet	MITECO / Ecoembes / Ecolec
Estonie	Oui + AR	Oui (PROTO) + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Conseil env. d'Estonie
Finlande	Oui + AR	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Suomen Pakkauskierrätys
France	Oui (Citeo/ADEME) + AR	Oui + AR	Oui + AR	OUI · Refashion (2007)	ADEME / Citeo / Refashion
Grèce	Oui + AR	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Hellenic Recycling Agency

Pays	Emballages	DEEE	Piles	Textile	Organisme national
Hongrie	Oui (MOHU) + AR	Oui + AR	n. c.	OUI · MOHU (2023)	MOHU
Irlande	Oui (Repak) + AR	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Repak
Italie	Oui (CONAI) + AR	Oui + AR	Oui + AR	En préparation	CONAI
Lettonie	n. c.	Oui + AR	n. c.	OUI · LZP ou taxe (2022)	LEtERA / LZP
Lituanie	n. c.	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Min. Environnement
Luxembourg	Oui + AR	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Administration de l'Environnement
Malte	n. c.	Oui (ERA) + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Environment and Resources Authority
Pays-Bas	Oui (Verpact) + AR	Oui + AR	Oui + AR	OUI · Stichting UPV Textiel (2023)	Verpact
Pologne	Oui (BDO) + AR	Oui + AR	Oui + AR	Cadre UE 2028	BDO / NFOŚiGW
Portugal	Oui (SPV/APA) + AR	Oui (SILiAmb) + AR	n. c.	Cadre UE 2028	APA
Roumanie	Oui + AR	Oui + AR	n. c.	Cadre UE 2028	Min. Environnement
Suède	Oui (FTI/NPA) + AR	Oui + AR	Oui + AR	Projet de loi 2028/32/36	Naturvårdsverket / FTI

ANNEXE C

C Barèmes d'éco-contribution vérifiés

Barèmes officiels 2026 des éco-organismes aux données publiées et vérifiées. Montants en euros par kilogramme sauf indication contraire.

Pays	Matériau	€/kg	Source
Espagne	Plastique rigide	0,1920	Ecoembes 2026
Espagne	Plastique souple	0,1770	Ecoembes 2026
Espagne	Acier	0,1610	Ecoembes 2026
Espagne	Papier et carton	0,0410	Ecoembes 2026
Espagne	Aluminium	0,0400	Ecoembes 2026
Espagne	Bois	0,0200	Ecoembes 2026
France	PET / HDPE / PP	0,3397	Citeo, barème 2026
France	Carton plat	0,2349	Citeo, barème 2026
France	Carton ondulé	0,1487	Citeo, barème 2026
France	Papier	0,1078	Citeo, barème 2026
France	Aluminium	0,0798	Citeo, barème 2026
France	Bois	0,0323	Citeo, barème 2026
France	Acier	0,0267	Citeo, barème 2026
France	Verre	0,0076	Citeo, barème 2026
Autriche	Plastique ménager	1,0400	ARA-Tarifblatt 2026
Autriche	Aluminium	0,4800	ARA-Tarifblatt 2026
Autriche	Fer	0,4500	ARA-Tarifblatt 2026
Autriche	Papier	0,2080	ARA-Tarifblatt 2026
Autriche	Film plastique commercial	0,1800	ARA-Tarifblatt 2026
Autriche	Verre	0,1080	ARA-Tarifblatt 2026
Autriche	Bois	0,0200	ARA-Tarifblatt 2026

Pays	Matériau	€/kg	Source
Belgique	Film PP	2,2095	Fost Plus 2026
Belgique	PET coloré	1,2568	Fost Plus 2026
Belgique	Film PE	1,0804	Fost Plus 2026
Belgique	Aluminium (max.)	0,4513	Fost Plus 2026
Belgique	PET transparent	0,3604	Fost Plus 2026
Belgique	Acier	0,1864	Fost Plus 2026
Belgique	Papier et carton	0,1503	Fost Plus 2026
Belgique	Verre	0,1052	Fost Plus 2026

Éco-contribution textile

Pays	Organisme	Barème
France	Refashion	0,01 - 0,06 € par vêtement, éco-modulé
Pays-Bas	Stichting UPV Textiel	0,20 €/kg (2025)
Hongrie	MOHU	164 HUF/kg, env. 0,42 €/kg (2025)
Lettonie	LZP ou taxe directe	Env. 0,50 €/kg via le système collectif
Espagne	Real Decreto en attente	Aucun barème publié

ANNEXE D

D Sources

D.1 Rapports utilisés

- Marketplace Pulse, The Marketplace Pulse Seller Index Report 2026. The Amazon Marketplace Trends Report 2026. The Marketplace Pulse Year in Review 2025.

D.2 Sources réglementaires

- Règlement (UE) 2024/1781 du 13 juin 2024 établissant un cadre pour la fixation d'exigences d'écoconception pour des produits durables (ESPR). En vigueur depuis le 18 juillet 2024.
- Commission européenne, COM(2025) 187 final, Plan de travail ESPR 2025-2030, du 16 avril 2025.
- Règlement d'exécution (UE) 2026/1778 du 16 juillet 2026 relatif au registre du passeport numérique de produit. En vigueur depuis le 6 août 2026.
- Règlement (UE) 2023/988 relatif à la sécurité générale des produits (GPSR). Applicable depuis le 13 décembre 2024. Article 16 : personne responsable ; article 22 : obligations des places de marché.
- Règlement (UE) 2019/1020 sur la surveillance du marché et la conformité des produits. Article 4 : tâches des opérateurs économiques.
- Règlement (UE) 2025/40, emballages et déchets d'emballages (PPWR). Applicable depuis le 12 août 2026.
- Directive-cadre déchets révisée, publiée au Journal officiel le 26 septembre 2025, en vigueur depuis le 16 octobre 2025. Elle impose la responsabilité élargie du producteur textile ; transposition le 17 juin 2027, application en avril 2028.
- Règlement (UE) 2023/1542 relatif aux piles et batteries. Passeport batterie obligatoire dès le 18 février 2027 pour les batteries industrielles et de véhicule électrique de plus de 2 kWh.
- Règlement (UE) 2026/382 du Conseil et dispositions d'exécution publiées le 8 juin 2026, sur le droit forfaitaire transitoire sur les importations de faible valeur. Applicable du 1er juillet 2026 au 1er juillet 2028.
- Loi française du 8 juillet 2026 visant à réduire l'impact environnemental de l'industrie textile.

- Real Decreto 1055/2022, emballages et déchets d'emballages (Espagne). Extension aux emballages commerciaux et industriels dès le 1er janvier 2025.
- Ley 7/2022, de residuos y suelos contaminados para una economía circular (Espagne).

D.3 Sources officielles consultées en ligne

- Commission européenne, registre du passeport numérique de produit actif : single-market-economy.ec.europa.eu/news/digital-product-passport-registry-now-live-2026-07-20_en
- Commission européenne, application de l'interdiction de détruire vêtements et chaussures invendus : environment.ec.europa.eu/news/ban-destruction-unsold-clothes-and-shoes-enters-application-2026-07-17_en
- Commission européenne, entrée en vigueur de la directive-cadre déchets révisée : environment.ec.europa.eu/news/revised-waste-framework-directive-enters-force-2025-10-16_en
- Commission européenne, DG TAXUD, guide et texte légal du droit forfaitaire temporaire sur les importations à faible valeur : taxation-customs.ec.europa.eu
- CEN-CENELEC, famille de normes EN 18xxx du comité technique mixte JTC 24 sur le passeport numérique de produit : cencenelec.eu/news-events/news/2026/en-in-the-spotlight/2026-07-15-dpp/
- Centre commun de recherche (JRC), études préparatoires et proposition de contenu du passeport numérique pour l'acier : susproc.jrc.ec.europa.eu

D.4 Barèmes et sources sectorielles

- Ecoembes, barème d'éco-contribution 2026 (Espagne).
- Citeo, barème 2026 (France).
- ARA, ARA-Tarifblatt 2026 (Autriche).
- Fost Plus, tarifs Point Vert 2026 (Belgique).
- Verpact, tarifs 2026 (Pays-Bas). CONAI, guide de contribution environnementale 2026 (Italie).
- Refashion, critères d'éco-modulation (France).
- Agencia Tributaria, Impuesto Especial sobre los Envases de Plástico no Reutilizable : 0,45 € par kilogramme de plastique non recyclé.
- Amazon, frais de vente en Europe : sell.amazon.es/precios et FBA Rate Card España, juillet 2026.

- Amazon, mise à jour des frais de référence et de logistique en Europe pour 2026 : aboutamazon.eu
- ZigZag et Retail Economics, Annual Returns Benchmark España 2025 : mode 31 %, chaussure 27 %, électronique 23 %.