

Corée du Sud : ce que la distance coûte réellement à un atelier français

Note de marché — Maison Voisine — août 2026

En résumé

La Corée du Sud est à neuf mille kilomètres de Limoges, de Thiers ou d'Arques. L'intuition dit qu'un objet français y arrive nécessairement plus cher qu'en France, et que cet écart ferme le marché aux petites séries. Les chiffres disent autre chose.

Sur une pièce à 80 € prix départ atelier, avec les hypothèses détaillées plus bas, le prix public coréen ressort environ 5,7 % au-dessus du prix public français. Le même calcul donne environ +34 % pour l'Inde et environ +1 % pour Dubaï. La raison n'est pas une faveur commerciale : les droits de douane sont nuls sous l'accord UE-Corée, et la TVA coréenne est de 10 % contre 20 % en France.

Le véritable point de friction n'est donc ni coréen ni tarifaire. C'est une formalité douanière française, gratuite, que la plupart des ateliers n'ont jamais accomplie — et sans laquelle l'acheteur coréen perd le bénéfice de l'accord.

Cette note traite ce point, puis les contraintes réellement contraignantes — contact alimentaire, étiquetage —, puis la seule difficulté de fond du marché coréen, qui n'est ni douanière ni fiscale : la Corée possède sa propre tradition céramique, ancienne et vivante.

1. L'écart de prix, et comment il se construit

Précision de vocabulaire, parce qu'elle décide de tout ce qui suit : le **prix départ atelier** est le prix hors taxes à la sortie de la manufacture, avant tout transport. Le **prix public** est le prix payé par le consommateur final, toutes taxes comprises. Les deux marchés ne se comparent qu'à condition de dire lequel des deux on utilise. Ici, l'écart annoncé porte sur le prix public.

Prenons une pièce à 80 € prix départ atelier.

Côté français, le distributeur la prend à 80 €. Le transport intérieur est négligé.

Côté coréen, il faut l'acheminer. En retenant 12 % du prix départ atelier pour le fret maritime et l'assurance — hypothèse non vérifiée, sur laquelle je reviens —, la valeur en douane à l'arrivée s'établit à 89,60 €. Les droits de douane s'y ajoutent : sous l'accord UE-Corée, et sous réserve de la preuve d'origine évoquée à la section suivante, ils sont nuls. En comptant 3 % de la valeur en douane pour le dédouanement et la livraison intérieure — hypothèse non vérifiée également —, le coût débarqué ressort à 92,29 €.

L'écart de coût débarqué est donc de **+15,4 %**.

Vient ensuite le coefficient appliqué par la distribution. L'hypothèse retenue est qu'il est identique sur les deux marchés. Cette hypothèse est discutable, et je la discute plus loin ; mais elle a une propriété utile : le coefficient se simplifie entre les deux marchés et n'influence pas le pourcentage final. C'est pourquoi cette note n'a pas besoin d'en citer la valeur.

Reste la fiscalité finale. La TVA française est de 20 %. La TVA coréenne est de 10 %, appliquée sur la valeur en douane augmentée des droits. L'écart de TVA joue donc **en sens inverse**, à hauteur de -8,3 % sur le prix public.

Le résultat : $1,154 \times 0,917 = +5,7 \%$. Le supplément de transport est absorbé aux deux tiers par un différentiel de TVA de dix points. Ce n'est pas une astuce, c'est la structure fiscale des deux pays.

Le point de bascule mérite d'être noté. Le calcul s'annule pour un fret représentant 5,91 % du prix départ atelier. En dessous — envoi groupé, conteneur partagé entre plusieurs ateliers, pièces peu volumineuses —, le prix public coréen devient *inférieur* au prix public français. Au-dessus, il monte : 8,6 % d'écart pour un fret à 15 %, 13,3 % pour un fret à 20 %.

Le fret est donc le seul paramètre qui compte réellement, et c'est celui que je n'ai pas mesuré. Le chiffre de +5,7 % n'est pas un résultat, c'est la conséquence d'une hypothèse de transport à 12 %. Trois cotations de transitaire valent plus, sur ce point, que ce paragraphe.

2. Le vrai sujet : une formalité française, gratuite, et déterminante

L'accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud est entré en vigueur le 1er juillet 2011. Depuis 2016, 98,7 % des droits et taxes à l'importation ont été supprimés dans les deux sens. Pour situer l'enjeu : la moyenne simple des droits appliqués par la Corée sur les produits non agricoles était de 6,5 % en 2022 selon l'OMC.

Mais cette préférence tarifaire n'est pas automatique. Elle suppose une preuve d'origine, et c'est ici que se joue l'essentiel.

Dans cet accord, **la déclaration d'origine est la seule preuve valable**. Le certificat de circulation EUR.1, familier à beaucoup d'ateliers, n'y existe pas. Il n'y a donc aucune solution de repli.

Deux régimes coexistent, selon la valeur de l'envoi :

- **Jusqu'à 6 000 € par envoi**, toute manufacture peut établir elle-même la déclaration d'origine, sur la facture ou sur tout autre document commercial. Aucune formalité préalable. Un premier envoi de test peut donc partir immédiatement.
- **Au-delà de 6 000 €**, la manufacture doit impérativement détenir le statut d'**exportateur agréé** — un statut douanier délivré par la direction générale des douanes et droits indirects, qui lui attribue un numéro d'autorisation. Sans ce statut, la déclaration d'origine n'est pas recevable, et l'acheteur coréen acquitte le droit plein.

La demande se fait au moyen du formulaire Cerfa 13942, en un seul exemplaire, auprès d'un bureau de douane unique pour tout le territoire national. Elle est gratuite. Un atelier déjà titulaire du statut pour d'autres destinations n'a qu'à demander par courrier l'ajout de la Corée du Sud à son autorisation, et peut émettre des déclarations d'origine immédiatement.

Quatre précisions qui évitent des blocages au dédouanement :

- La mention doit désigner l'origine « **European Union** ». Les anciennes appellations — Communauté européenne, CE, European Community, EC — peuvent retarder le dédouanement en Corée, voire faire refuser la préférence tarifaire.

- Une déclaration d'origine est valable 12 mois et peut être présentée a posteriori dans un délai d'un an à l'entrée en Corée. Les justificatifs se conservent cinq ans.
- Le principe de territorialité est strict : si une opération, même mineure, est réalisée hors de l'Union européenne et hors de Corée, l'origine préférentielle est perdue. Un décor ou un polissage sous-traité dans un pays tiers suffit.
- L'Union européenne constitue un seul territoire douanier : consolider dans un même conteneur des marchandises venues de plusieurs États membres respecte la règle du transport direct.

Ce que cela vaut, chiffré. Reprenons la pièce à 80 €. Avec la préférence tarifaire, l'écart de prix public est de +5,7 %. Sans elle, en appliquant un droit de 6,5 % à 8 % — ordre de grandeur, à vérifier position par position —, l'écart passe à environ +14 %. Une démarche administrative gratuite pèse donc de l'ordre de huit points de prix public sur le marché coréen.

C'est, à mon sens, l'information la plus utile de cette note. Le marché coréen n'est pas fermé par un obstacle coréen. Il est parfois fermé par un formulaire français que personne n'a rempli.

3. La TVA coréenne n'est pas un coût pour l'acheteur professionnel

La TVA coréenne est de 10 %, appliquée à l'importation sur la valeur en douane augmentée des droits. Pour un acheteur professionnel coréen assujetti, elle est déductible dans les conditions de droit commun, comme la TVA française l'est pour un distributeur français.

Cela vaut d'être dit, parce que l'erreur est fréquente : additionner les lignes fiscales d'un pays lointain pour en conclure qu'il est cher revient presque toujours à surestimer le coût réel. Ce qui pèse sur le prix public, c'est la TVA finale — 10 % en Corée. Ce qui pèse sur le distributeur, ce sont les droits, ici nuls, et le transport.

Sur la question d'une éventuelle taxe de consommation applicable à certains biens de luxe, je n'ai pas pu établir sur source primaire si les arts de la table en relèvent. Je laisse le trou plutôt que de trancher : la vérification appartient au texte de loi coréen et au conseil fiscal de l'acheteur.

4. Ce qui est réellement contraignant : le contact alimentaire

C'est ici que le calendrier d'accès au marché se décide, et non à la douane.

Assiettes, bols, verres, couverts, théières relèvent en Corée de la catégorie des ustensiles, contenants et emballages au sens de la loi sur l'hygiène alimentaire, sous l'autorité du **Ministry of Food and Drug Safety** (MFDS).

Deux obligations en découlent.

Premièrement, l'enregistrement de l'établissement de fabrication. Toute manufacture étrangère produisant des articles destinés au contact alimentaire doit être enregistrée auprès du MFDS avant la première entrée de ses produits en Corée. Pour un établissement qui n'a jamais livré le pays, l'enregistrement doit être achevé au plus tard sept jours avant le dépôt de la déclaration d'importation. La plateforme est en ligne, disponible en anglais, et l'enregistrement est gratuit. Ce point mérite d'être

anticipé : c'est la manufacture elle-même qui doit s'enregistrer, sous son nom et son adresse. Un acheteur coréen sérieux demandera la preuve de cet enregistrement avant de passer commande, pas au moment de l'expédition.

Deuxièmement, la conformité aux normes de matériau. Les spécifications applicables figurent dans l'avis MFDS n° 2026-24, entré en vigueur le 27 mars 2026, qui remplace l'avis 2024-29. Les méthodes d'essai du plomb, du cadmium et d'autres indicateurs y ont été révisées. Conséquence pratique : **une conformité européenne n'établit pas une conformité coréenne**. Un rapport de laboratoire établi selon les méthodes européennes n'est pas automatiquement recevable. La question à poser à son laboratoire est précise : accepte-t-il les méthodes d'essai coréennes en vigueur ?

Sur l'étiquetage, un point pratique souvent mal compris. Le marquage du pays d'origine doit être présent au moment du dédouanement : « Made in France » doit donc partir de France, sur le produit ou son emballage. Les étiquettes en langue coréenne, en revanche, peuvent être apposées localement en zone sous douane. Pour une manufacture, la contrainte relève de la production — tampon sous email, gravure, étiquette indélébile — et non de la traduction.

Enfin, le régime **KC**, marque de certification unifiée gérée par l'agence coréenne de normalisation (KATS), vise principalement les produits électriques et électroniques, ainsi que certaines familles de produits de la vie courante et de produits destinés aux enfants. Céramique, verrerie et coutellerie non électriques relèvent du contact alimentaire, pas de ce régime. Pour les bougies et les objets destinés aux enfants, la vérification reste à faire auprès de KATS : je ne l'ai pas obtenue et je ne la présume pas.

5. Ce qui est réellement difficile : la céramique coréenne

Il serait malhonnête de présenter la Corée comme un marché vierge pour la céramique.

La péninsule possède une tradition céramique continue et de premier plan : le céladon de la période Goryeo, le buncheong apparu au XVe siècle, la porcelaine blanche du Joseon, les grès de fermentation onggi toujours en usage domestique. Cette tradition n'est ni muséale ni folklorique : elle est enseignée, produite et vendue aujourd'hui.

La conséquence commerciale est directe, et elle est inconfortable pour beaucoup d'ateliers français. En Corée, « fait main », « four traditionnel », « email unique », « atelier familial », « savoir-faire transmis » ne sont pas des arguments différenciants. Le pays dispose déjà de tout cela, à un haut niveau technique, avec un récit national et une reconnaissance internationale. Une manufacture qui arrive en Corée avec l'argumentaire qu'elle utilise en France se place sur le terrain où elle est le moins bien armée.

Ce qui reste différenciant, c'est la **forme** : le service de table occidental, la porcelaine blanche, le verre taillé, le couvert, la casserole en cuivre. Non pas le geste, mais l'objet et sa grammaire.

Cette lecture a une portée opérationnelle immédiate sur le choix des catégories. La verrerie de table n'affronte pas de patrimoine local équivalent ; la céramique, si. La coutellerie occidentale relève d'un usage particulier, la table coréenne se prenant à la cuillère et aux baguettes métalliques : elle se place mieux en objet — couteau de poche, couteau à fromage, coffret — qu'en ménagère complète. Les objets de décoration sans contact alimentaire, enfin, échappent aux formalités MFDS et constituent la voie d'entrée la plus rapide.

6. Où l'objet français rencontre une demande

Trois données publiques, toutes de source administrative coréenne, dessinent des occasions d'achat datées.

Le mariage. La Corée a enregistré 240 000 mariages en 2025, en hausse de 8,1 % sur un an, soit le niveau le plus élevé depuis sept ans et une troisième année consécutive de progression. L'équipement du foyer au mariage est en Corée une pratique établie, et c'est un moment d'achat de vaisselle concentré.

Les ménages d'une personne. Le recensement de 2025 dénombre 8,24 millions de ménages d'une personne, soit 36,6 % des 23,25 millions de ménages coréens, contre 23,9 % en 2010. La population totale est de 51,82 millions d'habitants. Cette donnée déplace la demande : la belle pièce individuelle — une assiette, un bol, un verre — dispose d'un marché que le service de douze n'a pas.

Le cadeau. Les deux grandes fêtes familiales, Chuseok à l'automne et Seollal au nouvel an lunaire, structurent le calendrier commercial coréen, avec des formats de cadeau et des codes d'emballage propres. Je n'ai pas trouvé de source primaire décrivant précisément ces formats et je ne les invente pas. Ce qu'on peut en dire sans risque : un objet qui n'existe pas en version coffret est difficile à placer sur ce marché.

Sur la **distribution**, trois groupes structurent le segment premium — Lotte, Hyundai et Shinsegae —, et ce sont ceux que le ministère coréen du commerce et de l'industrie retient comme périmètre dans son suivi mensuel des principales enseignes. Le commerce en ligne coréen s'organise autour de Naver et de Kakao, cette dernière ayant développé une fonction de cadeau mobile qui constitue une catégorie de consommation à part entière. Sur le duty-free, souvent cité, je n'ai pas identifié de série publique dont la méthodologie soit publiée : les chiffres qui circulent proviennent d'une association professionnelle, et je préfère ne pas les reprendre.

Quant à la **perception du savoir-faire français**, un repère mesuré vaut mieux qu'une impression. Selon la direction générale du Trésor, la France est le 17^e fournisseur de la Corée et son 3^e fournisseur européen ; ses ventes de produits de luxe — boissons, parfums et cosmétiques, cuir et bagages, bijouterie-joaillerie, objets d'art — ont atteint 1,5 milliard d'euros en 2024, niveau le plus élevé jamais enregistré, et elle demeure le premier fournisseur de vin du pays en valeur.

Ces chiffres établissent une chose et une seule : l'image française a une valeur marchande en Corée. Ils n'établissent pas que les arts de la table y disposent d'une position — cette nomenclature n'isole ni la céramique, ni la verrerie, ni la coutellerie, et il n'existe à ma connaissance aucune donnée publique française sur ce segment. La notoriété acquise sur le vin et le parfum ne se transfère pas automatiquement à l'assiette, d'autant que sur l'assiette, la Corée a un producteur national.

Calendrier. Le Seoul Living Design Fair se tient au centre COEX de Séoul en fin d'hiver ; dates et conditions d'exposition sont publiées par l'organisateur. Deux échéances s'anticipent longtemps à l'avance : le dépôt d'une marque auprès de l'office coréen de la propriété intellectuelle demande de huit à douze mois pour un premier enregistrement — donc avant, et non après, une première exposition ; et les échantillons présentés sur un salon peuvent circuler sous carnet ATA, valable six mois et renouvelable une fois, en suspension de droits et taxes.

7. Maison Voisine

Maison Voisine est une agence française d'intermédiation commerciale (code APE 46.15Z), fondée par Saeed Ghavami et basée à Paris.

Son objet : mettre en relation des manufactures françaises d'arts de la table, de céramique, de verrerie, de coutellerie, d'étain, de cuivre, de bougies et de décoration avec des acheteurs professionnels internationaux.

Ce qu'elle fait concrètement : identifier et qualifier les acheteurs, préparer et conduire la relation commerciale, vérifier en amont les conditions de faisabilité d'un courant d'affaires — statut douanier de la manufacture, formalités sanitaires applicables, contraintes de marquage —, et assurer la coordination des opérations avec les intervenants concernés.

Ce qu'elle n'est pas : la manufacture reste le vendeur et facture directement son client. Maison Voisine n'achète pas pour revendre, ne détient aucun stock, n'est ni transitaire ni représentant en douane. Elle intervient en obligation de moyens et se rémunère à la commission.

Contact : **maisonvoisine.fr**

Sources

- Direction générale des douanes et droits indirects — *Devenir exportateur agréé et certifier l'origine sur un document commercial* (page mise à jour le 13 juillet 2026) : <https://www.douane.gouv.fr/fiche/devenir-exportateur-agree-et-certifier-lorigine-sur-un-document-commercial>
- Direction générale des douanes et droits indirects — *Questions/Réponses sur l'accord de libre-échange UE-Corée du Sud* : <https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/uploads/files/2019-04/accord-ue-coree-du-sud.pdf>
- Direction générale des douanes et droits indirects — *10 questions à vous poser avant d'exporter en Corée du Sud* : <https://www.douane.gouv.fr/sites/default/files/uploads/files/Documentations-Brochures/Professionnels/10-questions-export-COREEDUSUD-200221.pdf>
- Direction générale du Trésor — *Relations économiques bilatérales, Corée du Sud* (publié le 6 mars 2026) : <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Pays/KR/relations-bilaterales>
- Commission européenne, Access2Markets — *Accord de libre-échange UE-Corée du Sud* et outil de recherche tarifaire par produit : <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets>
- Organisation mondiale du commerce — *Tariff Profile, Republic of Korea* : https://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/daily_update_e/tariff_profiles/kr_e.pdf
- Ministry of Food and Drug Safety (Corée) — *Standards and Specifications for Utensils, Containers and Packages*, avis n° 2026-24 : https://www.mfds.go.kr/eng/brd/m_15/view.do?seq=72452
- Korean Agency for Technology and Standards (KATS) — certification KC : <https://www.kats.go.kr/en/content.do?cmsid=410>
- Ministère coréen des données et des statistiques — *Marriage and Divorce Statistics in 2025* : https://mods.go.kr/board.es?act=view&bid=11774&list_no=445185&mid=a20108110000
- Recensement de la population et de l'habitat 2025 (Corée) : <https://www.census.go.kr/main/ehpp/aa/ehppaa100m01?lang=en>

- U.S. Department of Commerce, International Trade Administration — *South Korea Country Commercial Guide*, sections « Import Tariffs » et « Labeling/Marking Requirements » (mises à jour le 29 juin 2026) : <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/south-korea-import-tariffs>
- COEX, Séoul — Seoul Living Design Fair : <https://www.coexcenter.com/events/seoul-living-design-fair/>

Toutes les sources ont été consultées le 8 août 2026.

Note méthodologique

Sur les taux. Les taux de droits de douane cités sont des taux généraux, donnés à titre d'ordre de grandeur. Le régime applicable se détermine position tarifaire par position tarifaire. La nomenclature coréenne comporte dix chiffres — les six premiers du système harmonisé international, suivis de quatre chiffres nationaux. La vérification se fait sur l'outil Access2Markets de la Commission européenne, ou par demande de renseignement contraignant auprès des administrations douanières française et coréenne. Cette note ne se substitue en aucun cas à cette vérification, ni à l'avis d'un professionnel du dédouanement établi en Corée.

Sur le calcul de prix. L'écart de prix public repose sur les hypothèses suivantes, dont deux ne sont pas vérifiées :

Hypothèse	Valeur retenue	Statut
Prix départ atelier	80 €	Donnée de l'exercice
Fret et assurance jusqu'au port coréen	12 % du prix départ atelier	Non vérifiée
Dédouanement et livraison intérieure en Corée	3 % de la valeur en douane	Non vérifiée
Droit de douane	0 % sous accord, origine prouvée	À vérifier par position
Coefficient de distribution	Identique sur les deux marchés	Hypothèse simplificatrice
TVA	20 % France / 10 % Corée	Vérifiée

L'hypothèse de coefficient identique est simplificatrice et probablement optimiste : les modèles de distribution ne sont pas les mêmes dans les deux pays. Elle a toutefois une propriété qui la rend acceptable ici : le coefficient se simplifie entre les deux marchés et n'affecte pas le pourcentage d'écart. L'hypothèse de fret, elle, détermine intégralement le résultat, et c'est celle qui doit être remplacée par des cotations réelles avant toute décision.

Sur le vocabulaire. Les termes « exportateur agréé », « déclaration d'importation » et « importateur » employés dans cette note sont des termes juridiques désignant des statuts et procédures douanières qui incombent, selon le cas, à la manufacture française ou à l'acheteur coréen. Maison Voisine est une agence d'intermédiation commerciale : elle n'exerce aucune de ces fonctions.

Sur les trous. Trois points n'ont pas pu être établis sur source primaire et ont été laissés ouverts plutôt que comblés par estimation : l'application éventuelle d'une taxe de consommation coréenne aux arts de la table ; le régime KC applicable aux bougies ; les formats et codes d'emballage attendus pour les fêtes de Chuseok et Seollal. Les données de marché issues de cabinets d'études privés ou d'associations professionnelles n'ayant pas publié leur méthodologie ont été volontairement écartées.