

Profil de Marché : L'INDE

Un marché porteur pour l'Huile de Soja du Bénin



I. LE PRODUIT

Le Produit Béninois : Huile de soja brute

Code SH du produit : 6 chiffres :	150710
Description SH:	150710 : Huile de soja, brute, même dégommée
Ligne tarifaire nationale au Benin :	Code et description : 150710 : Huile de soja, brute, même dégommée
	
Ligne tarifaire nationale en Inde :	150710 - Huile de soja et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées : Huile brute, même dégommée

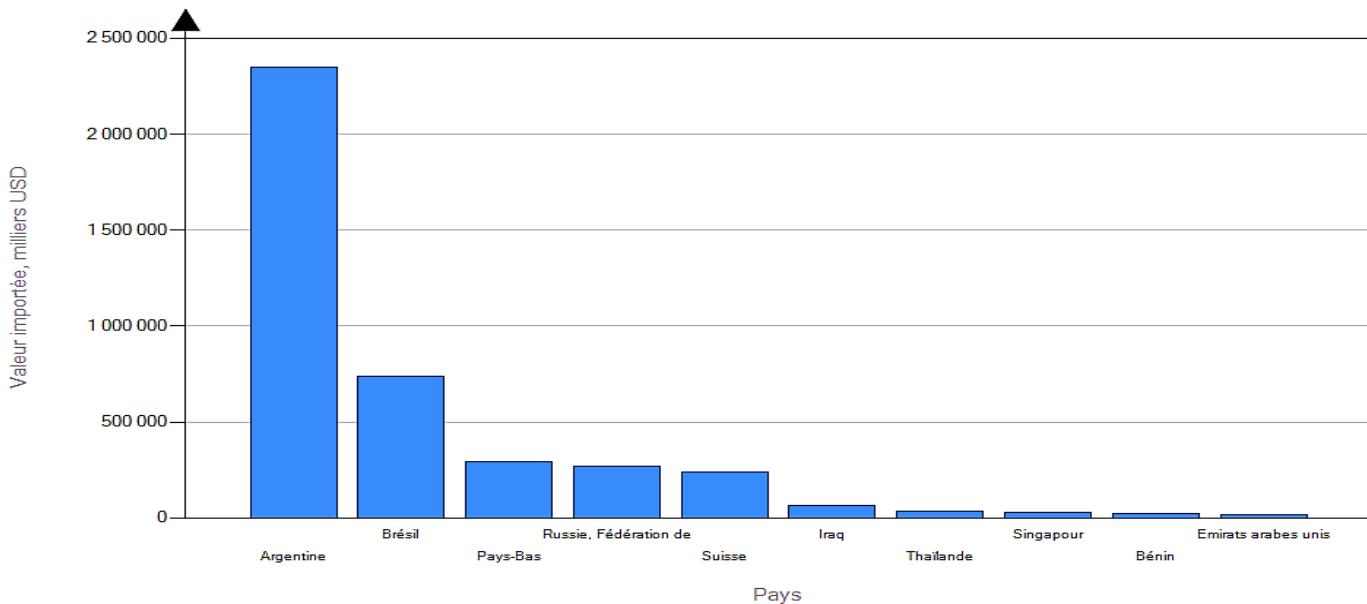
II. ANALYSE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE

Marché cible : L'Inde

En 2024, l'inde a importé pour **4 099 040 000 USD** d'*Huile de soja brute*, en provenance du monde entier, se classant ainsi au **1^{er} rang mondial** des pays importateurs de ce produit. Ses importations représentaient **41,2% du total mondial** pour cette catégorie de produit. Durant la même année, les importations Indiennes en provenance du Bénin se sont élevées à **24 172 000 de USD**, ce qui représente une **part de marché de 0,6 %** détenue par le Benin sur les importations totales de l'Inde pour ce produit.



Graphique N°1 : Valeur des importations mondiales d'Huile de soja brute de l'Inde en 2024 et liste des dix (10) principaux marchés fournisseurs



L'Analyse révèle qu'en 2024, l'Inde s'est imposée comme **le 1er importateur mondial d'huile de soja brute (code SH 150710)**. Le marché est dominé par l'Argentine, qui fournit à elle seule près de **58% des volumes importés**, pour environ **2,3 milliards USD**. Le Brésil suit avec environ **740 millions USD**, puis viennent des fournisseurs secondaires tels que les Pays-Bas, la Russie, la Suisse ou encore la Thaïlande.

Malgré cette forte présence latino-américaine, **quelques pays africains** comme le Bénin, le Togo, le Ghana, apparaissent sur ce marché confirmant l'émergence de l'Afrique de l'Ouest comme fournisseur potentiel pour l'Inde. Le Bénin, avec **24,2 millions USD d'exportations**, se classe au **9^e rang des fournisseurs** de l'Inde. Bien que modeste face aux géants du secteur, ce résultat constitue une base solide pour renforcer sa présence sur ce marché à fort potentiel. Le marché indien reste **ouvert, en croissance et tourné vers l'Afrique de l'Ouest**. Les opportunités sont réelles pour les exportateurs capables de garantir **qualité, conformité et prix compétitifs**.

Messages clés et recommandations pratiques

- L'Inde est le **1er importateur mondial d'huile de soja brute** (41,2 % du commerce mondial).
- Le Bénin est le **9^e fournisseur** de ce produit en Inde avec **0,6 % de part de marché**.
- **Opportunité à saisir** : Le marché indien est en forte croissance, ouvert aux fournisseurs africains.
- **Actions prioritaires** pour accroître durablement la part de marché du Bénin :
 - Améliorer la **qualité et la traçabilité** des exportations.
 - Respecter rigoureusement les **normes sanitaires et phytosanitaires**.
 - Développer et structurer la **production locale**.
 - Renforcer la **coopération entre acteurs de la filière**.
 - Mettre en place une **stratégie commerciale active** et une **veille permanente** du marché.

En résumé : le Bénin dispose déjà d'une présence en Inde. Avec une meilleure organisation et une offre compétitive, il peut accroître durablement sa part de marché dans les prochaines années.

Dynamisme du Marché

Au cours des cinq dernières années (**2020-2024**), la valeur des importations **d'Huile de soja brute** par l'Inde a **augmenté de 8%** par an. Cette performance du marché Indien était **supérieure** à la croissance mondiale des importations de ce produit, qui a quant à elle **augmenté de 2%** sur la même période.

Cette situation a permis à l'Inde d'augmenter sa part dans les importations mondiales d'Huile de soja brute atteignant les **41,2 %** en 2024.

Cette tendance reste positive mais connaît un ralentissement du rythme d'importation car, sur la période **2023-2024**, la croissance annuelle des importations Indiennes s'est établie à **2 %**. seulement

Dans ce contexte dynamique les importations de l'Inde venant du Bénin se sont particulièrement distinguées ; leur valeur a **augmenté de 981%** entre **2023-2024**. Ce taux, nettement supérieur à la croissance moyenne du marché qui est de **2%** pour la même période, indique un renforcement significatif de la présence béninoise sur ce marché porteur.

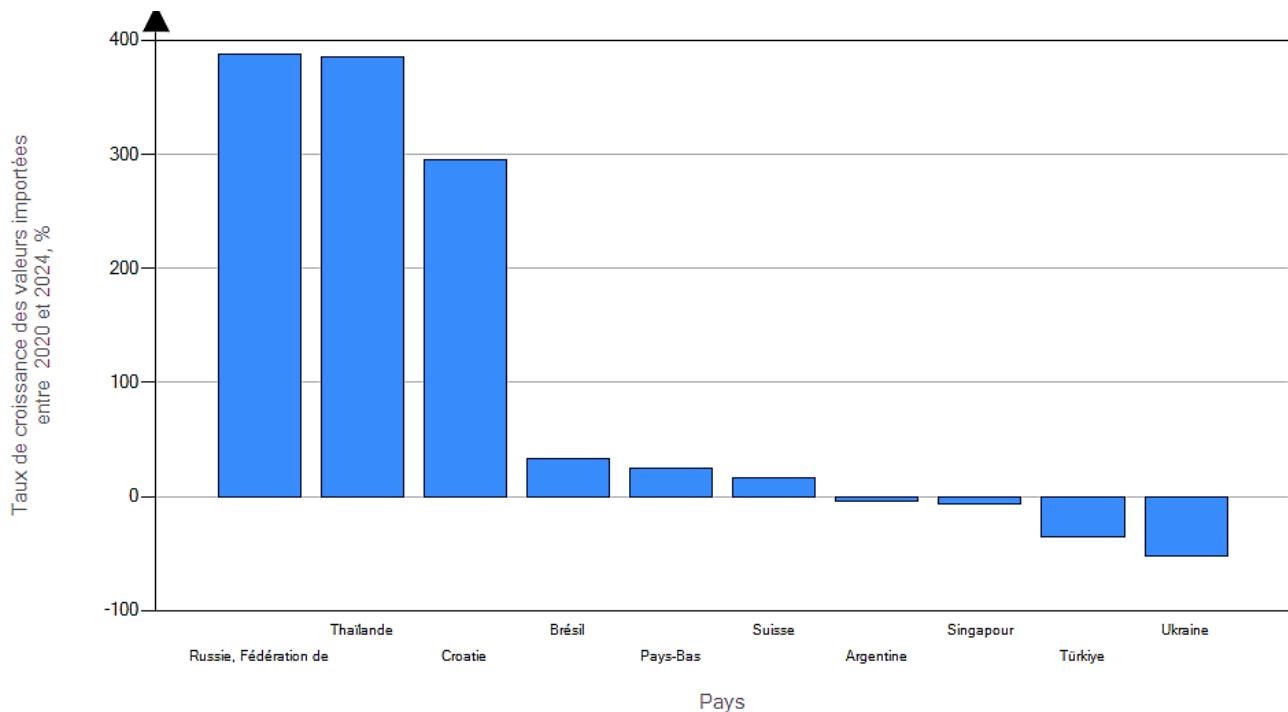
Concurrence

L'offre de l'**Huile de soja brute** sur le marché de l'Inde est peu concentrée avec un taux de concentration de **0,37%**. Les cinq principaux pays fournisseurs sont :

- **L'Argentine** avec une part de marché de **57,3 %**
- **Le Brésil** avec une part de marché de **18,1 %**
- **Les Pays-Bas** avec une part de marché de **7,2%**
- **La Russie** avec une part de marché de **6,6%**
- **La Suisse** avec une part de marché de **5,8%**



Graphique 2: Croissance des valeurs des importations d'Huile de soja brute de l'Inde au cours des 5 dernières années 2020-2024, incluant les principaux fournisseurs.



Parmi **les principaux fournisseurs d'Huile de soja brute de l'Inde** ceux qui ont augmenté leur part de marché au cours des cinq dernières années (2020-2024) sont notamment :

- **La Russie** avec un taux de croissance en valeur exceptionnelle **de 387 %**
- **Le Brésil** avec un taux de croissance en valeur de **33 %**
- **Les Pays-Bas** avec un taux de croissance en valeur de **25 %**
- **La Suisse** avec un taux de croissance en valeur de **16 %**

En revanche, **l'Argentine a vu sa part de marché dans les importations Indienne reculer, pour atteindre** seulement **-4 %** entre 2020 et 2024, marquant un déclin notable sur la période.

Analyse de l'évolution des importations indiennes (2020–2024) : saisonnalité, concurrence et position des pays voisins

Entre 2020 et 2024, les importations indiennes d'huile de soja brute ont progressé en moyenne de 8 % par an, bien au-dessus du rythme mondial (2 %). Avec 41,2 % du marché, l'Inde est désormais le premier importateur mondial. Toutefois, la croissance a ralenti entre 2023 et 2024 (+2 %), signe d'une possible stabilisation liée à la saisonnalité ou à la consommation locale.

Dans ce contexte, le Bénin a enregistré une percée remarquable de +981 % de ses exportations vers l'Inde en un an. Ce résultat traduit un positionnement compétitif sur le prix, la qualité et la logistique. Cette percée doit cependant être consolidée pour durer.

Le marché indien est peu concentré (indice 0,37). Cinq pays dominent : Argentine (57,3 %), Brésil (18,1 %), Pays-Bas, Russie et Suisse. L'Argentine recule légèrement (-4 %), tandis que Russie (+387 %), Brésil (+33 %) et Pays-Bas (+25 %) renforcent leur présence. Cette dynamique ouvre la porte à de nouveaux acteurs comme le Bénin, à condition de maintenir un bon rapport qualité/prix, développer des partenariats et répondre aux exigences du marché.

Position des pays africains

La présence africaine reste faible, sauf pour le Bénin. Les voisins comme le Nigeria, le Togo ou le Ghana ne sont pas encore présents sur ce marché, ce qui confère au Bénin un avantage de pionnier et révèle un potentiel régional encore peu exploité.

L'Inde est un marché stratégique et en croissance, mais de plus en plus concurrentiel. Le Bénin, grâce à sa percée récente, doit capitaliser sur cet élan, anticiper les variations saisonnières et consolider sa place face aux grands exportateurs mondiaux.

Messages clés et recommandations pratiques

- Le Bénin bénéficie d'un avantage de premier entrant en Inde.
- Pour sécuriser sa place, il doit **consolider son offre, maintenir un bon rapport qualité/prix et développer des partenariats durables** tout en **préparant une stratégie régionale plus intégrée**.

Situation des importations de l'Inde par rapport aux importations mondiales

En 2024, la valeur unitaire moyenne des importations **de l'Huile de soja brute en Inde** s'élevait à **1 004 USD/tonne**, soit un niveau inférieur à la moyenne mondiale, estimée à **1 170 USD/tonne**.

Cela reflète une politique d'approvisionnement orientée vers des sources plus compétitives, ou une prédominance de produits à plus faible valeur ajoutée sur le marché Indien par rapport à la moyenne internationale.



Situation des exportations du Bénin vers le marché cible : l'Inde

En 2024, la **valeur unitaire des importations Indiennes en provenance du Bénin** s'établissait à **968 USD par tonne**. Cette valeur a augmenté au cours des cinq dernières années (2020-2024) reflétant un possible gain en qualité des produits béninois, une amélioration des conditions de commercialisation ou encore une hausse des coûts logistiques internationaux.



Parmi les dix principaux fournisseurs de l'Inde, la **valeur unitaire la plus basse** est enregistrée avec **les Pays-Bas** avec une valeur de **999 USD**, tandis que la **plus élevée** est observée pour la **Russie**, avec une valeur de **1 024 USD** par tonne.

Cet écart étroit entre les valeurs unitaires laisse supposer une **homogénéité** du marché Indien d'Huile de soja brute qui pourrait résulter de l'existence de standards d'importation strictement appliqués, d'une forte concurrence entre fournisseurs ou encore d'une transparence accrue dans les mécanismes de fixation des prix à l'import.

Analyse des valeurs unitaires et de la compétitivité-prix :

Positionnement compétitif du Bénin sur un marché indien fortement concurrentiel de l'huile de soja brute

En 2024, la valeur unitaire des importations indiennes d'huile de soja brute était de **1 004 USD/tonne**, soit nettement inférieur à la moyenne mondiale qui était de 1 170 USD/tonne. Cela suggère que l'Inde s'approvisionne globalement à des prix plus compétitifs que la moyenne internationale ce qui témoigne d'un marché axé sur la compétitivité-prix. Dans ce contexte, le Bénin affiche un prix encore plus bas, à 968 USD/tonne, positionnant ses exportations parmi les plus compétitives du marché indien, devant les Pays-Bas (999 USD) et la Russie (1 024 USD).



Cette performance suggère un bon positionnement prix, mais sur un marché où l'écart entre les fournisseurs reste faible, la concurrence est intense et les marges limitées.

En effet Parmi les 10 premiers fournisseurs du marché indien **les Pays-Bas** affichent la valeur unitaire la plus basse soit **999 USD**, tandis que la **Russie** présente la valeur la plus élevée qui est **1024 USD** par tonne.

L'étroitesse de l'écart entre les valeurs unitaires des principaux fournisseurs (**25 USD seulement**) confirme un **marché indien très structuré et régulé**. Cette **homogénéité des prix** reflète probablement une normalisation des critères d'importation, une forte pression concurrentielle et une transparence accrue dans les négociations commerciales. Dans ce contexte, les marges de manœuvre pour se différencier par le prix sont limitées, ce qui oblige les exportateurs à miser sur la qualité, la fiabilité des livraisons et les services associés pour se démarquer.

Pour renforcer sa compétitivité, le Bénin devra miser sur la régularité des approvisionnements, le respect strict des standards de qualité et la maîtrise des coûts logistiques, afin de rester attractif dans un environnement fortement normé et sensible au moindre différentiel de prix.

Messages clés et recommandations pratiques

- Le Bénin bénéficie d'un prix très compétitif (968 USD/tonne) sur un marché indien fortement concurrentiel et homogène.
- Les marges étant limitées, la différenciation doit passer par la régularité des livraisons, la qualité irréprochable et l'optimisation logistique afin de consolider l'attractivité du Bénin.

III. COMPRENDRE L'ACCES AU MARCHE

Conditions d'accès

À l'exportation vers l'Inde, l'Huile de soja brute même dégommée d'origine béninoise sera confrontée à un droit de douane à l'importation de 20%. Cela signifie que le Bénin ne bénéficie pas d'un accès préférentiel au marché indien pour ce produit.

En effet, l'Inde applique un droit de douane de 20 % selon le régime de la nation la plus favorisée (NPF ou MFN – Most Favoured Nation) à tous les pays du monde ; ce qui signifie que ce taux est le même pour tous les pays n'ayant pas d'accord préférentiel avec l'Inde. Le Bénin est donc soumis au tarif MFN standard, ce qui indique l'absence de préférence tarifaire pour ce produit sur le marché indien. Cette absence de préférence tarifaire pourrait constituer un désavantage compétitif face à d'éventuels fournisseurs bénéficiant d'accords préférentiels ou d'exemptions.

Accord commercial existant.

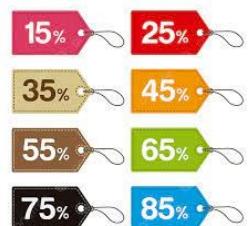
Il n'existe actuellement aucun accord commercial préférentiel bilatéral entre le Bénin et l'Inde qui permettrait au Bénin de bénéficier de tarifs douaniers réduits ou d'un accès préférentiel au marché indien, notamment pour les produits comme l'huile de soja brute. Le Bénin est membre de l'OMC et bénéficie du régime de la nation la plus favorisée (NPF/MFN) dans ses échanges avec l'Inde, ce qui signifie qu'il est traité de la même manière que tout autre pays sans accord spécifique. Une piste stratégique serait de négocier un accès préférentiel ou une inclusion dans un régime préférentiel indien, si possible.

Concurrence

En 2025, le Bénin exporte son huile de soja brute vers l'Inde en étant soumis à un droit de douane de **20 %**, correspondant au **tarif NPF (de la Nation la Plus Favorisée)**.

Au regard du graphique ce taux est identique à celui appliqué à ses principaux concurrents, notamment l'Argentine, le Brésil, la Russie, les Pays-Bas et la Suisse, ce qui signifie **qu'aucun de ces pays ne bénéficie d'un accès préférentiel** pour ce produit spécifique.

Ainsi, **le Bénin ne bénéficie pas d'un avantage tarifaire**, mais il n'est pas désavantagé non plus par rapport à ses concurrents directs. En l'absence d'accord commercial préférentiel bilatéral avec l'Inde, sa compétitivité dépend donc exclusivement de facteurs non tarifaires : prix à l'exportation, qualité du produit, régularité des livraisons, logistique et respect des normes. Le marché indien se caractérise par une **forte homogénéité des prix**, reflétant une concurrence intense et des standards d'importation strictement appliqués.



Enfin, aucune mesure corrective commerciale (droits antidumping ou contingents) n'est en vigueur sur ce produit, ce qui simplifie l'accès réglementaire. Pour renforcer son positionnement, le Bénin pourrait envisager de négocier un accès préférentiel ou de rechercher une intégration dans le programme indien DFTP, afin de réduire les barrières tarifaires à l'entrée.

Exigences réglementaires (mesures non tarifaires)

L'exportation de Huile de soja brute (code SH 15071000) du Bénin vers l'Inde est soumise à **70 exigences obligatoires** d'accès au marché relevant des **mesures non tarifaires**. Ces obligations concernent principalement deux grandes catégories de mesures à savoir : les **Mesures Sanitaires et Phytosanitaires (SPS) (41 mesures)** couvrant le Contrôle des substances, l'Hygiène et la sécurité des produits, les Conditions de transport et de stockage, les Procédures de contrôle et d'autorisations, certification, la transformation des denrées) et les **Obstacles Techniques au Commerce (OTC) (29 mesures** incluant l'étiquetage et l'emballage, les exigences de conformité & qualité, la traçabilité et l'historique de transformation et les conditions de Transport et de stockage. A ces mesures s'ajoutent les exigences générales adoptées à tous. Chaque catégorie est ensuite subdivisée selon les types d'exigences réparties comme suit :



I. Catégorisation des mesures non tarifaires

1. Mesures Sanitaires et Phytosanitaires (SPS) – 41 mesures

Ces mesures visent à protéger la santé humaine, animale ou végétale.

Code	Nature de l'exigence SPS	Nombre de mesures
	a. Contrôle des substances et contaminants	
A210	Limites de résidus non microbiologiques	7 mesures
A220	Substances restreintes dans les denrées	6 mesures
	b. Exigences d'hygiène et sécurité du produit	
A310	Étiquetage sanitaire	6 mesures
A330	Emballage hygiénique	5 mesures
A410	Critères microbiologiques	1 mesure
A420	Pratiques d'hygiène de production	2 mesures
A520	Traitement par irradiation	1 mesure
	c. Conditions de manipulation et de transport	
A640	Stockage et transport	2 mesures
A690	Autres exigences de production	1 mesure
	d. Procédures de contrôle et autorisations	
A140	Autorisation spéciale SPS	2 mesures
A150	Enregistrement des importateurs (SPS)	2 mesures
A820	Essais obligatoires	2 mesures
A830	Certification obligatoire	2 mesures
A840	Inspection obligatoire	1 mesure
A853	Distribution post-livraison	1 mesure

A859	Traçabilité (SPS)	1 mesure
	e. Transformation du produit	
A630	Transformation des denrées	2 mesures

2. Obstacles Techniques au Commerce (OTC): (29 mesures)

Ces mesures sont liées aux normes techniques, de qualité ou d'étiquetage.

Code	Nature de l'exigence OTC	Nombre de mesures
	a. Étiquetage, marquage et emballage	
B310	Étiquetage technique	7 mesures
B320	Marquage obligatoire	2 mesures
B330	Emballage technique	5 mesures
	b. Contrôle de qualité, conformité et certification	
B140	Autorisation OTC	2 mesures
B600	Identification du produit	1 mesure
B700	Exigences de qualité/performance	2 mesures
B830	Certification technique	1 mesure
	c. Traçabilité et historique de transformation	
B852	Historique de transformation	2 mesures
B859	Traçabilité OTC	2 mesures
	d. Conditions de transport et de stockage	
B420	Règlements OTC sur transport/stockage	2 mesures

3. Exigence Générale pour toutes les marchandises

(Applicable à tous les produits importés en Inde)

Code	Nature de l'exigence	Nombre de mesures	Description
B150	Enregistrement des importateurs (Loi sur la métrologie légale)	1 mesure	Importateurs de toute marchandise destinée à la vente, distribution ou livraison doivent enregistrer leur nom et adresse complète auprès de l'autorité désignée. Toutes les marchandises préemballées doivent porter une étiquette mentionnant : nom/adresse du fabricant ou importateur, nom générique du produit, quantité nette, mois et année d'emballage. Les quantités doivent être exprimées en unités métriques. Certains produits doivent être conditionnés dans des quantités standard.

Informations réglementaires supplémentaires :

- Législation :** Legal Metrology (Packaged Commodities) Rules, 2011
- Autorité de régulation :** Ministry of Consumer Affairs, Food & Public Distribution (Inde)
- Validité :** Depuis avril 2011
- Pays concernés :** Tous pays et territoires (monde entier)

Résumé des exigences réglementaires sur les importations indiennes d'huile de soja brute (code SH 15071000) grandes catégories de mesures

Catégorie	Nombre total de mesures
Mesures Sanitaires et Phytosanitaires (SPS)	41

Obstacles Techniques au Commerce (OTC)	29
Exigence générale (toutes marchandises)	1
Total	71

Pour plus d'information sur ces exigences réglementaires [cliquer ici](#) :

Observations générales

- L'Inde applique un cadre réglementaire rigoureux pour garantir la sécurité alimentaire, la qualité des produits, et la transparence des importations.
- Les exigences touchent à toutes les étapes : production, emballage, transport, stockage, traçabilité, et mise sur le marché.
- Ces réglementations, bien que non tarifaires, conditionnent l'accès au marché Indien et nécessitent une préparation rigoureuse des exportateurs béninois qui doivent notamment porter une attention particulière à :
 - La traçabilité complète (sanitaire et technique)
 - Le respect des limites de résidus
 - L'étiquetage conforme aux normes indiennes
 - L'**enregistrement obligatoire** auprès des autorités indiennes compétentes
- Une bonne maîtrise de ces exigences est indispensable pour **éviter le rejet des cargaisons, accélérer le dédouanement et sécuriser durablement l'accès au marché indien.**

Synthèse des mesures non tarifaires et conditions d'accès au marché Indien :

L'exportation d'huile de soja brute vers l'Inde est soumise à 71 exigences non tarifaires, principalement liées aux normes sanitaires et phytosanitaires (SPS) et aux obstacles techniques au commerce (OTC), ainsi qu'à une obligation générale d'enregistrement et d'étiquetage. Ces mesures couvrent l'hygiène, la sécurité, la traçabilité, la qualité et la conformité des produits. Ce cadre réglementaire complexe impose aux exportateurs béninois une **préparation rigoureuse**, notamment en matière de **traçabilité**, de **conformité sanitaire et technique**, et de **formalités** pour accéder durablement au marché indien.

Messages clés et recommandations pratiques

- L'Inde impose 71 exigences non tarifaires sur l'huile de soja, centrées sur les normes SPS, OTC et l'étiquetage.
- Le Bénin doit miser sur la traçabilité, la conformité stricte et la préparation administrative pour sécuriser un accès durable.

IV. ANALYSE DU POTENTIEL

Le potentiel commercial à l'exportation est une estimation des exportations qui pourraient avoir lieu au cours des 5 prochaines années, basée sur les produits couverts par la méthodologie d'évaluation du potentiel d'exportation de l'ITC.

Potentiel d'exportation de l'Huile de soja brute du Bénin vers l'Inde

Selon les données disponibles, le **Bénin affiche un potentiel non réalisé de 118 000 000 USD** pour les exportations d'Huile de soja brute vers l'**Inde à l'horizon 2029**, ce qui peut indiquer que le pays **n'exploite pas encore pleinement sa capacité actuelle sur ce marché stratégique**.

Malgré une progression remarquable en 2024 (+981 % par rapport à 2023), la part de marché du Bénin reste faible (0,6 %) dans un marché indien en forte croissance. Cette marge importante entre les exportations actuelles (~24 M USD) et le potentiel estimé démontre que les **perspectives de croissance demeurent considérables**, à condition que le Bénin renforce sa capacité de production, sa compétitivité, sa conformité aux normes internationales et la structuration de sa chaîne d'approvisionnement.

En plus du Bénin d'autres pays présentent encore des **marges de progression significatives** sur le marché indien de l'huile de soja brute, notamment :

- **L'Argentine**, avec un potentiel non réalisé de **1 milliard USD**
- **Le Brésil**, avec un potentiel non réalisé de **343 millions USD**
- **La Bolivie**, avec un potentiel non réalisé de **343 millions USD**

Par ailleurs, **plusieurs marchés alternatifs** offrent des opportunités intéressantes pour le Bénin en matière d'exportation de l'Huile de soja brutes dans le cadre d'une stratégie de diversification géographique, notamment :

- **Le Bangladesh**, avec un potentiel non réalisé de **521 millions USD**
- **La Chine**, avec un potentiel non réalisé de **432 millions USD**
- **L'Algérie**, avec un potentiel non réalisé de **447 millions USD**

Ces données soulignent la **nécessité pour le Bénin de consolider sa position sur le marché indien tout en diversifiant ses débouchés vers des marchés de niche ou sous-exploités**. Une stratégie proactive d'accès aux marchés, adossée à une structuration de l'offre nationale et au renforcement des capacités logistiques et normatives, permettra de capter durablement ces opportunités à l'horizon 2029.

V. CONCLUSION

L'analyse du commerce de l'huile de soja brute vers l'Inde montre que **ce marché représente une opportunité stratégique** pour le Bénin. **En 2024, le pays s'est hissé au 9^e rang des fournisseurs de l'Inde** avec **une croissance exceptionnelle de +981 %**, malgré **une part de marché encore modeste (0,6 %)**. Ce progrès témoigne d'un positionnement compétitif, notamment en termes de prix.

Cependant, le Bénin reste confronté à plusieurs défis : absence d'accord préférentiel (droit de douane de 20 %), forte concurrence internationale et exigences strictes (71 mesures non tarifaires). Pour exploiter pleinement son potentiel non réalisé estimé à 118 millions USD d'ici 2029, le Bénin devra structurer sa filière, renforcer la conformité aux normes indiennes, assurer la qualité et la régularité des exportations, et optimiser sa logistique.

Parallèlement, des marchés internationaux comme le Bangladesh (521M USD), la Chine (432 M USD), L'Algérie (447 M USD) offrent des perspectives de diversification intéressantes.

En conclusion, **l'Inde est un marché porteur mais exigeant**. Le Bénin dispose d'un point d'entrée crédible qu'il doit consolider par une stratégie axée sur la qualité, la conformité, la structuration de la filière et la diversification des débouchés.