

Huile de palme en Iran 2026

Taille du marché, segmentation, paysage concurrentiel et perspectives

2021–2031

Avancer ensemble



Nous avons tous entendu, à un moment ou à un autre, cette phrase d’ *Alice au pays des merveilles* : « Il faut courir aussi vite que possible pour rester au même endroit. Si vous voulez aller ailleurs, vous devez courir au moins deux fois plus vite. » Bien que cette citation soit devenue un cliché, notre monde évolue à une vitesse extraordinaire. Pourtant, à mon sens, il importe non seulement de courir vite, mais — surtout — de savoir où l’on va.

Nous nous voyons comme le navigateur, prêt à indiquer le bon cap au moment opportun. En fournissant des informations actuelles et disponibles à temps pour les décisions importantes, nous cherchons à protéger nos clients des faux pas et à les aider à trouver de nouvelles opportunités.

Il nous tient à cœur que vous soyez satisfait du travail que nous avons accompli. Si vous avez des questions sur ce rapport, nous serons heureux d’y répondre.

ANDREY SHEVCHENKO, Associé gérant

© shev.io — Tous droits réservés.

Clause de non-responsabilité

Ce rapport a été préparé par shev.io à des fins exclusivement informatives. shev.io ne garantit pas l’exactitude et l’exhaustivité de toutes les informations contenues dans le rapport, les données de certaines sources ayant pu être altérées involontairement ou délibérément. Les informations présentées dans ce rapport ne doivent pas être interprétées, directement ou indirectement, comme contenant des recommandations concernant de futures actions commerciales. Toutes les opinions et estimations contenues dans ce rapport reflètent le jugement des auteurs à la date de publication et peuvent être modifiées sans préavis.

shev.io décline toute responsabilité pour toute perte ou tout dommage résultant de l’utilisation par un tiers des informations contenues dans ce rapport, y compris les opinions ou conclusions publiées, ainsi que pour les conséquences dues au caractère incomplet des informations présentées. Les informations présentées dans ce rapport proviennent de sources ouvertes. Des informations complémentaires peuvent être fournies sur demande.

Ce document, ou toute partie de celui-ci, ne peut être distribué sans l’autorisation écrite de shev.io, ni reproduit par quelque moyen que ce soit.

Conditions d’utilisation

Ce rapport est fourni à l’utilisateur dans le cadre d’une **licence non exclusive, non transférable et limitée**, exclusivement pour un usage interne conforme aux fins pour lesquelles le rapport a été légalement acquis.

L’utilisateur **ne peut pas**, en tout ou en partie, transférer, vendre, offrir, publier ou distribuer de toute autre manière le rapport à des tiers, ni le transmettre à d’autres personnes morales, organisations partenaires ou équipes externes (y compris les sociétés affiliées). Il est interdit de mettre le rapport (ou des extraits de celui-ci) à la disposition du public (sites web, réseaux sociaux, messageries, services de partage de fichiers, stockage en ligne avec lien ouvert) ou d’en fournir l’accès par l’intermédiaire de services tiers lorsque cela permet à des tiers de consulter les documents.

Si le rapport est acheté par une **entreprise**, son utilisation est autorisée **uniquement aux salariés de cette entreprise** pour des tâches internes. Il est interdit de transmettre le rapport à des prestataires, consultants, indépendants, agences et à toute partie externe.

Tous les droits exclusifs sur le rapport — y compris sa structure, ses textes, sa sélection de données, ses visualisations, ses tableaux, ses graphiques et ses éléments de conception — appartiennent au titulaire des droits (shev.io) ou sont exploités sur une base légale. L’utilisateur reçoit le droit d’utiliser le rapport uniquement dans le cadre des présentes conditions.

Sans le consentement écrit de shev.io, il est interdit de créer des produits dérivés à partir du rapport, de l’utiliser dans un produit ou service distribué commercialement, ou de supprimer ou modifier les mentions de droits d’auteur.

L’utilisation de **courtes citations** et d’extraits est autorisée **uniquement dans la documentation interne** (notes internes, rapports, présentations, correspondance professionnelle), à condition de préserver le sens et le contexte et de citer la source : *shev.io*. Toute publication ou utilisation des documents dans des espaces accessibles à des tiers est autorisée uniquement avec le consentement écrit préalable de shev.io.

© shev.io — Tous droits réservés.

Le marché en bref

Cet extrait présente la **forme et le niveau de détail** du rapport : un véritable contenu rédactionnel dont les chiffres et tableaux détaillés sont masqués par « XXX ». Lorsque vous commandez le rapport, chaque chiffre est finalisé et vérifié pour votre exemplaire, et le rapport complet vous est livré sous 24–72 heures.

Indicateur	Valeur
Taille du marché (2025)	milliards 0.7 USD
Prévisions (2031)	milliards 1 USD
CAGR (2021–2031)	5.7%
Période d’étude	2021–2031
Région la plus importante	Centre de l’Iran · 34%
Région à la croissance la plus rapide	Sud et Sud-Est · 6.5%
Concentration du marché	Modérée
Licence	Individuelle / Entreprise

Évalué à 680 millions USD en 2025, le marché iranien de l’huile de palme devrait atteindre 950 millions USD en 2031, soit une croissance annuelle moyenne de XX%. L’industrie agroalimentaire concentre l’essentiel des débouchés : matières grasses de boulangerie, fourrages de confiserie, friture et mélanges d’huiles alimentaires déterminent les besoins des acheteurs. L’oléine de palme occupe la première place parmi les produits, tandis que la Malaisie est le premier pays producteur d’origine des approvisionnements. Pour se démarquer, les fournisseurs doivent maîtriser les opérations d’importation, proposer des formulations adaptées à chaque usage et pouvoir financer leurs stocks malgré les fluctuations des conditions d’accès aux devises.

© shev.io — Tous droits réservés.

Table des matières

1 Introduction

1.1 Définition du marché et périmètre de valorisation

1.2 Champ de l’étude, exclusions et règles de classement

2 Méthode d’étude

2.1 Sources documentaires, calcul de la taille du marché et enquêtes de terrain prévues

3 Synthèse et priorités commerciales

4 Dynamique du marché iranien de l’huile de palme

4.1 Moteurs de croissance et effets indicatifs sur le rythme annuel moyen

4.2 Freins au développement et risques d’exploitation

4.3 Les cinq forces de Porter

4.4 Chaîne de valeur, coûts d’importation et évolutions réglementaires

5 Taille et prévisions du marché iranien de l’huile de palme

5.1 Historique national en valeur, en volume et en valeur unitaire, 2021–2025

5.2 Prévisions annuelles et décomposition de la croissance en valeur, 2026–2031

6 Prévisions du marché iranien de l’huile de palme par segment

6.1 Par type de produit

6.2 Par usage

6.3 Par circuit de commercialisation

6.4 Par pays producteur d’origine

6.4.1 Malaisie

6.4.2 Indonésie

6.4.3 Autres pays producteurs

7 Prévisions géographiques du marché iranien de l’huile de palme

7.1 Centre de l’Iran

7.1.1 Téhéran

7.1.2 Alborz

7.1.3 Qom

7.1.4 Markazi

7.1.5 Ispahan

7.1.6 Yazd

7.1.7 Semnan

7.2 Nord et Nord-Ouest

7.2.1 Azerbaïdjan oriental

7.2.2 Azerbaïdjan occidental

7.2.3 Ardabil

7.2.4 Zandjan

© shev.io — Tous droits réservés.

7.2.5 Qazvin
7.2.6 Guilan
7.2.7 Mazandaran
7.2.8 Golestan
7.3 Ouest et Sud-Ouest
7.3.1 Kurdistan
7.3.2 Kermanshah
7.3.3 Ilam
7.3.4 Lorestan
7.3.5 Hamadan
7.3.6 Khouzistan
7.3.7 Tchaharmahal-et-Bakhtiari
7.3.8 Kohguilouyeh-et-Bouyer-Ahmad
7.4 Nord-Est
7.4.1 Khorassan-e Razavi
7.4.2 Khorassan du Nord
7.4.3 Khorassan du Sud
7.5 Sud et Sud-Est
7.5.1 Fars
7.5.2 Bouchehr
7.5.3 Hormozgan
7.5.4 Kerman
7.5.5 Sistan-et-Baloutchistan
8 Concurrence, parts de marché et profils d’entreprises
8.1 Wilmar International
8.2 SD Guthrie
8.3 IOI Corporation
8.4 Kuala Lumpur Kepong
8.5 Golden Agri-Resources
8.6 Musim Mas
8.7 Apical
8.8 PT Astra Agro Lestari Tbk
9 Débouchés, scénarios de prévision et priorités de mise en œuvre

© shev.io — Tous droits réservés.

Liste des tableaux

Tableau 1. Produits et transactions : éléments inclus dans le marché ou exclus du périmètre

Tableau 2. Correspondance des codes HS : huile de palme brute, fractions de palme et produits de palmiste exclus

Tableau 3. Registre des éléments probants, hiérarchie des sources et validations restant à effectuer

Tableau 4. Indicateurs de synthèse : valeur du marché, volumes, valeur unitaire et croissance

Tableau 5. Débouchés commerciaux selon les usages et les exigences des clients

Tableau 6. Priorités d’implantation selon les capacités du fournisseur et le circuit de commercialisation

Tableau 7. Moteurs de croissance : mécanismes, clients concernés, zones géographiques et horizons de prévision

Tableau 8. Freins au développement : mécanismes de transmission, exposition et réponses commerciales

Tableau 9. Les cinq forces de Porter appliquées à l’achat et à la distribution d’huile de palme en Iran

Tableau 10. Possibilités de substitution entre huile de palme, huiles de soja et de tournesol et autres formulations de matières grasses

Tableau 11. Valeur du marché national et volumes consommés par année, 2021–2031

Tableau 12. Valeur et volume annuels du marché par type de produit, 2021–2031

Tableau 13. Valeur et volume annuels du marché par usage, 2021–2031

Tableau 14. Valeur et volume annuels du marché par circuit de commercialisation, 2021–2031

Tableau 15. Valeur et volume annuels du marché par pays producteur d’origine, 2021–2031

Tableau 16. Valeur et volume annuels du marché par région iranienne, 2021–2031

Tableau 17. Décomposition de la croissance en valeur : contributions de la consommation, de la répartition des produits et des valeurs unitaires

Tableau 18. Comparaison des produits : valeur, volume, part de marché, croissance et exigences d’utilisation

Tableau 19. Comparaison des usages : valeur, volume, part de marché et critères d’achat

Tableau 20. Comparaison des circuits de commercialisation : valeur, volume, part de marché et besoins de service

Tableau 21. Comparaison des pays producteurs d’origine : valeur, volume, part de marché et conditions d’approvisionnement

Tableau 22. Comparaison des régions : valeur, volume, part de marché, valeur unitaire et croissance

Tableau 23. Prévisions provinciales en valeur et en volume pour le Centre de l’Iran : une ligne pour chacune des provinces de Téhéran, Alborz, Qom, Markazi, Ispahan, Yazd et Semnan

Tableau 24. Prévisions provinciales pour le Nord et le Nord-Ouest : une ligne pour chacune des provinces d’Azerbaïdjan oriental, Azerbaïdjan occidental, Ardabil, Zandjan, Qazvin, Guilan, Mazandaran et Golestan

Tableau 25. Prévisions provinciales pour l’Ouest et le Sud-Ouest : une ligne pour chacune des provinces du Kurdistan, Kermanshah, Ilam, Lorestan, Hamadan, Khouzistan, Tchaharmahal-et-Bakhtiari et Kohguilouyeh-et-Bouyer-Ahmad

© shev.io — Tous droits réservés.

Tableau 26. Prévisions provinciales pour le Nord-Est : une ligne pour chacune des provinces du Khorassan-e Razavi, Khorassan du Nord et Khorassan du Sud

Tableau 27. Prévisions provinciales pour le Sud et le Sud-Est : une ligne pour chacune des provinces du Fars, Bouchehr, Hormozgan, Kerman et Sistan-et-Baloutchistan

Tableau 28. Bilan des échanges d’huile de palme par code HS, partenaire, année, valeur et poids net

Tableau 29. Procédures et obligations d’importation : autorités compétentes, documents et étapes

Tableau 30. Évolutions datées des politiques publiques et répercussions sur les conditions d’achat en Iran

Tableau 31. Groupes iraniens d’importation et de raffinage : ventes retenues, parts de marché et justificatifs

Tableau 32. Profil de Wilmar International : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 33. Profil de SD Guthrie : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 34. Profil de IOI Corporation : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 35. Profil de Kuala Lumpur Kepong : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 36. Profil de Golden Agri-Resources : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 37. Profil de Musim Mas : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 38. Profil de Apical : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 39. Profil de PT Astra Agro Lestari Tbk : offre, finances, capacités, évolutions et stratégie

Tableau 40. Hypothèses des scénarios et résultats annuels en valeur, en volume et en valeur unitaire

Tableau 41. Évaluation des débouchés commerciaux par usage, région et capacité requise

Tableau 42. Plan de mise en œuvre, indicateurs avancés et critères de révision des prévisions

Tableau 43. Market value by year, USD bn

Tableau 44. Year-over-year value change

Tableau 45. Drivers — impact on forecast

Tableau 46. Restraints — impact on forecast

Tableau 47. Value by par type de produit, USD bn

Tableau 48. Value by par usage, USD bn

Tableau 49. Value by par circuit de commercialisation, USD bn

Tableau 50. Value by par pays producteur d’origine, USD bn

Tableau 51. Value by par zone géographique, USD bn

Tableau 52. Market value by region, USD bn

Tableau 53. Market value by leading country, USD bn

Tableau 54. Leading companies

© shev.io — Tous droits réservés.

Liste des figures

Figure 1. Filière de l’huile de palme en Iran : affectation de la valeur commerciale aux étapes de transaction

Figure 2. Valeur du marché iranien de l’huile de palme : référence 2025 et prévision 2031

Figure 3. Gain de valeur du marché par usage client, 2025–2031

Figure 4. Effets indicatifs des moteurs du marché iranien sur la croissance annuelle moyenne

Figure 5. Effets indicatifs des freins du marché iranien sur la croissance annuelle moyenne

Figure 6. Évolution annuelle de la valeur du marché iranien de l’huile de palme, 2021–2031

Figure 7. Consommation annuelle d’huile de palme en Iran, en volume, 2021–2031

Figure 8. Valeur unitaire moyenne effectivement constatée de l’huile de palme, par année, 2021–2031

Figure 9. Répartition en valeur du marché iranien de l’huile de palme par type de produit, 2025

Figure 10. Répartition en valeur du marché iranien de l’huile de palme par usage, 2025

Figure 11. Répartition en valeur du marché iranien de l’huile de palme par circuit de commercialisation, 2025

Figure 12. Répartition en valeur du marché iranien de l’huile de palme par pays producteur d’origine, 2025

Figure 13. Répartition en valeur du marché iranien de l’huile de palme par région, 2025

Figure 14. Croissance annuelle moyenne de la valeur du marché de l’huile de palme par région, 2025–2031

Figure 15. Contribution des régions à la hausse de la demande iranienne d’huile de palme, 2025–2031

Figure 16. Volumes d’huile de palme importés par pays producteur d’origine et par année, 2021–2031

Figure 17. Décomposition du coût rendu pour des circuits représentatifs d’approvisionnement en huile de palme

Figure 18. Parts du marché iranien de l’huile de palme par groupe d’importation et de raffinage, 2025

Figure 19. Comparaison des fournisseurs internationaux : étendue de la gamme et intégration des activités de transformation

Figure 20. Valeur du marché iranien de l’huile de palme selon les scénarios central, favorable et défavorable

Figure 21. Value share by par type de produit, 2025

Figure 22. Value share by par usage, 2025

Figure 23. Growth rate by region, 2025-2031

© shev.io — Tous droits réservés.

Executive summary

Évalué à 680 millions USD en 2025, le marché iranien de l’huile de palme devrait atteindre 950 millions USD en 2031, soit une croissance annuelle moyenne de XX%. L’industrie agroalimentaire concentre l’essentiel des débouchés : matières grasses de boulangerie, fourrages de confiserie, friture et mélanges d’huiles alimentaires déterminent les besoins des acheteurs. L’oléine de palme occupe la première place parmi les produits, tandis que la Malaisie est le premier pays producteur d’origine des approvisionnements. Pour se démarquer, les fournisseurs doivent maîtriser les opérations d’importation, proposer des formulations adaptées à chaque usage et pouvoir financer leurs stocks malgré les fluctuations des conditions d’accès aux devises.

Indicateur	Valeur
Market size 2025	XXX
Forecast 2031	XXX
CAGR	XXX
Largest region	XXX
Fastest region	XXX

Key findings

- Le marché iranien de l’huile de palme passe de 680 millions USD en 2025 à 950 millions USD en 2031, soit une progression annuelle moyenne de XX%.
- La consommation intérieure atteint XXX tonnes en 2025 et devrait s’établir à XXX tonnes en 2031.
- Avec XX% de la valeur du marché durant l’année de référence, l’oléine de palme bénéficie de ses débouchés dans la friture, les mélanges et la restauration.
- L’industrie agroalimentaire représente XX% de la valeur du marché et constitue le plus vaste ensemble de clients potentiels.
- La Malaisie fournit XX% du marché en valeur selon le pays producteur d’origine, devant l’Indonésie, à XX%.
- Le Centre de l’Iran concentre XX% de la demande nationale en valeur, en raison du poids de ses activités agroalimentaires et de distribution.
- Le Sud et le Sud-Est affichent la croissance en valeur la plus rapide, à XX% par an jusqu’en 2031.
- Les achats directs des industriels représentent XX% de la valeur du marché. La capacité à conseiller les clients sur le plan technique et à nouer des relations avec leurs services achats est donc déterminante pour s’y implanter.

© shev.io — Tous droits réservés.

Market size and forecast

Market value by year, USD bn

Indicator	2026	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value, USD bn	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Market volume	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Production	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Imports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Exports	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Apparent consumption	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Year-over-year value change

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031	CAGR
Market value	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Production	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Imports	X%	X%	X%	X%	X%	X%
Exports	X%	X%	X%	X%	X%	X%

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Huile de palme en Iran : tendances et ressorts de la croissance

Pour comprendre la compétitivité de l’huile de palme en Iran, il faut relier le coût d’un ingrédient importé rendu sur place à son efficacité dans l’usage précis du client. Les cours internationaux, les spécifications, les besoins de financement et les frais de distribution intérieure interviennent ensemble. Un prix de référence unique ne rend pas compte des écarts entre huile de friture, matière grasse de boulangerie et autres formulations industrielles.

L’industrie constitue le cœur de la demande, car un simple remplacement par une huile végétale liquide ne suffit pas toujours à reproduire les fonctions de l’huile de palme. Le comportement à la fusion, la texture, la stabilité au stockage et la régularité en fabrication influencent le coût et la valeur des aliments finis. La concurrence entre fournisseurs porte donc aussi sur l’adéquation technique, au-delà du prix et de la disponibilité.

La principale difficulté commerciale consiste à coordonner achats, paiements et livraisons aux clients. Même avec une offre économiquement compétitive, un fournisseur peut perdre une commande si les documents ou le financement bloquent son exécution. À l’inverse, une gestion rigoureuse des stocks et des origines de remplacement déjà homologuées permettent d’améliorer le service sans modifier fondamentalement le produit.

Growth drivers

La production agroalimentaire entretient les besoins en ingrédients

La boulangerie, la biscuiterie, les fourrages de confiserie et les autres aliments transformés génèrent des commandes régulières d’ingrédients à base de palme, dont le comportement à la fusion et à la mise en œuvre doit rester prévisible. Les fabricants recherchent des fournisseurs capables de respecter les mêmes spécifications d’une livraison à l’autre et d’éviter les interruptions de production. Développer les ventes auprès de ces industriels constitue ainsi le principal moyen d’accroître durablement les volumes.

Un coût rendu compétitif favorise la substitution entre huiles

Face aux huiles de soja et de tournesol, l’huile de palme se distingue à la fois par son coût livré et par ses propriétés dans la formulation finale. Lorsque les écarts de prix lui sont favorables, les industriels peuvent modifier leurs mélanges homologués tout en conservant les caractéristiques générales de leur offre. Ce potentiel est particulièrement élevé chez les acheteurs qui raisonnent en coût par unité de produit fini, plutôt qu’au seul prix de l’ingrédient.

La restauration soutient la consommation d’oléine de palme

La friture professionnelle exige une huile suffisamment résistante à l’oxydation, simple à utiliser de façon régulière et disponible sans rupture. L’oléine de palme trouve sa place lorsque les exploitants arbitrent entre prix d’achat, durée d’utilisation en friture et constance du résultat. Des distributeurs proposant une

© shev.io — Tous droits réservés.

disponibilité fiable et des conditionnements adaptés peuvent ainsi toucher une clientèle au-delà des grands industriels.

Les matières grasses adaptées à chaque usage ouvrent des débouchés à la stéarine

La stéarine de palme apporte de la structure et des propriétés de fusion recherchées dans les matières grasses de boulangerie et certaines formulations industrielles. Ses débouchés se construisent avec les clients, par un travail de formulation, et non par un simple remplacement des huiles liquides. En résolvant des difficultés précises de fabrication, les fournisseurs qui maîtrisent les mélanges et disposent d’une documentation technique solide peuvent accroître leur chiffre d’affaires par tonne.

La transformation et la distribution stimulent la croissance dans le Sud

Dans le Sud et le Sud-Est, les perspectives reposent sur la transformation alimentaire régionale, la distribution aux professionnels et la desserte de marchés urbains dispersés. Des capacités de stockage, de conditionnement et de livraison à l’intérieur du pays peuvent améliorer l’approvisionnement des clients éloignés des grands pôles industriels historiques. La croissance retenue correspond aux activités effectives de transformation et de consommation ; les volumes portuaires sont analysés à part.

La diversification des fournisseurs sécurise les approvisionnements

Disposer de sources homologuées dans plusieurs pays producteurs aide les acheteurs à faire face aux interruptions d’expédition, à l’évolution des conditions économiques à l’exportation et aux variations de disponibilité selon les spécifications. Cette diversification est surtout efficace lorsque les essais produits, les formalités documentaires et les modalités de paiement ont été réglés avant qu’une perturbation survienne. La continuité des approvisionnements fidélise les clients et limite les arrêts de production dus au manque d’ingrédients.

Restraints

L’accès aux devises limite la capacité d’achat

Les acheteurs tributaires des importations doivent faire coïncider l’obtention des devises, l’enregistrement des commandes, les échéances de paiement et l’encaissement de leurs créances locales. Un décalage entre ces étapes peut empêcher l’exécution d’une commande pourtant rentable. Les petits transformateurs et distributeurs sont particulièrement exposés, car les stocks et leur financement mobilisent une part plus importante de leurs capitaux disponibles.

Les exigences bancaires et commerciales compliquent les transactions

Les autorisations applicables au commerce agricole ne dispensent pas de vérifier les contreparties, les banques, les modalités de transport et les pièces propres à chaque transaction. Même lorsqu’un produit relève d’une catégorie autorisée, acheteurs et fournisseurs peuvent subir des retards. Le coût et la complexité de ces démarches avantagent les opérateurs expérimentés et compliquent l’arrivée de nouveaux fournisseurs.

© shev.io — Tous droits réservés.

Les attentes nutritionnelles restreignent certains débouchés grand public

Les marques destinées aux consommateurs doivent concilier propriétés techniques et prix accessibles avec les attentes relatives aux graisses saturées et à la transparence des ingrédients. Les offres mettant en avant d’autres huiles peuvent réduire la place de l’huile de palme dans les achats des ménages et dans certaines catégories alimentaires haut de gamme. Les fournisseurs industriels doivent donc présenter des solutions adaptées à chaque usage et documenter clairement leur composition.

Les politiques des pays producteurs et l’instabilité du fret fragilisent les marges

Les mesures à l’exportation, les besoins nationaux en biodiesel et la disponibilité du fret modifient le coût de l’huile de palme à l’importation. Lorsque le renouvellement des stocks se renchérit avant que les prix de vente intérieurs puissent être ajustés, les marges des importateurs se contractent. Pour maîtriser ce risque, il faut une politique d’achat rigoureuse, une bonne visibilité sur les stocks et des conditions commerciales tenant compte de l’évolution des coûts des intrants.

© shev.io — Tous droits réservés.

Contribution des moteurs et des freins à la croissance du marché iranien

Drivers — impact on forecast

Driver	Impact on CAGR	Geography	Horizon
La production agroalimentaire entretient les besoins en ingrédients	XXX	XXX	XXX
Un coût rendu compétitif favorise la substitution entre huiles	XXX	XXX	XXX
La restauration soutient la consommation d’oléine de palme	XXX	XXX	XXX
Les matières grasses adaptées à chaque usage ouvrent des débouchés à la stéarine	XXX	XXX	XXX
La transformation et la distribution stimulent la croissance dans le Sud	XXX	XXX	XXX
La diversification des fournisseurs sécurise les approvisionnements	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Restraints — impact on forecast

Restraint	Impact on CAGR	Geography	Horizon
L’accès aux devises limite la capacité d’achat	XXX	XXX	XXX
Les exigences bancaires et commerciales compliquent les transactions	XXX	XXX	XXX
Les attentes nutritionnelles restreignent certains débouchés grand public	XXX	XXX	XXX
Les politiques des pays producteurs et l’instabilité du fret fragilisent les marges	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

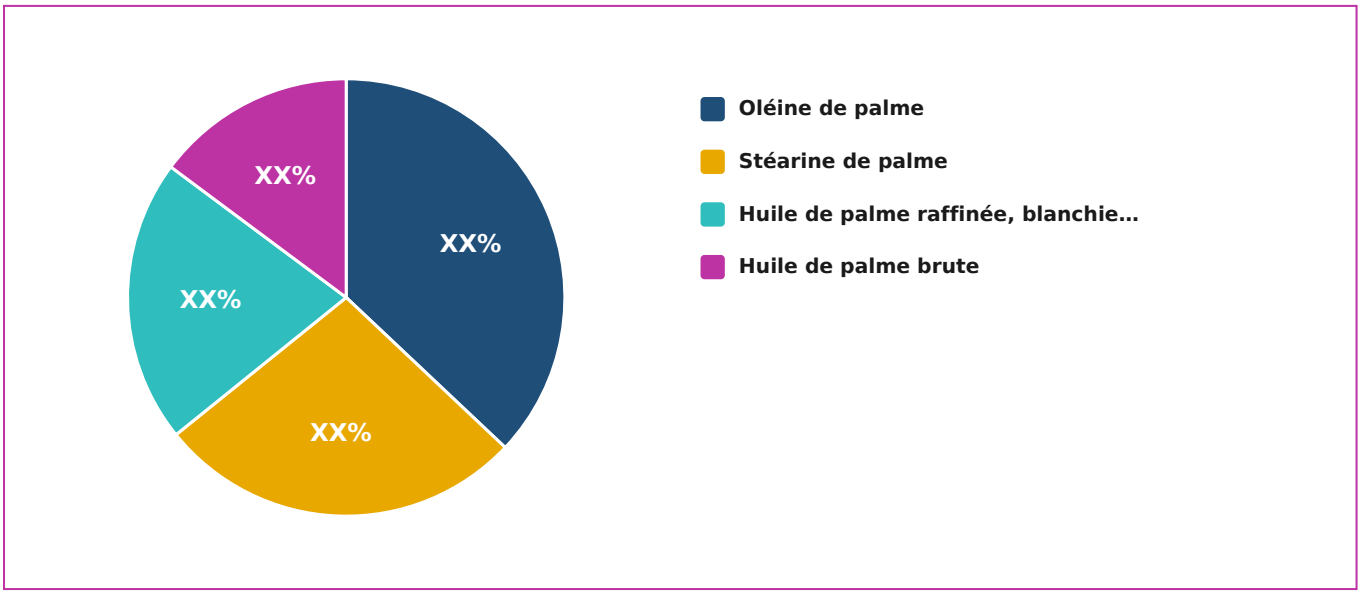
© shev.io — Tous droits réservés.

Répartition du marché iranien par produit, usage et pays producteur d’origine

Par type de produit

Les débouchés de friture, de mélange et de restauration font de l’oléine le premier produit consommé. L’huile de palme raffinée, blanchie et désodorisée répond à des besoins de transformation plus larges, tandis que la stéarine entre dans les formulations exigeant une structure et un comportement à la fusion maîtrisés. Cette dernière présente le meilleur potentiel de développement par usage, notamment dans les matières grasses industrielles de boulangerie et certaines applications de confiserie.

Value share by par type de produit, 2025



Source: XXX

Value by par type de produit, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Oléine de palme	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Stéarine de palme	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Huile de palme raffinée, blanchie et désodorisée	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Huile de palme brute	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

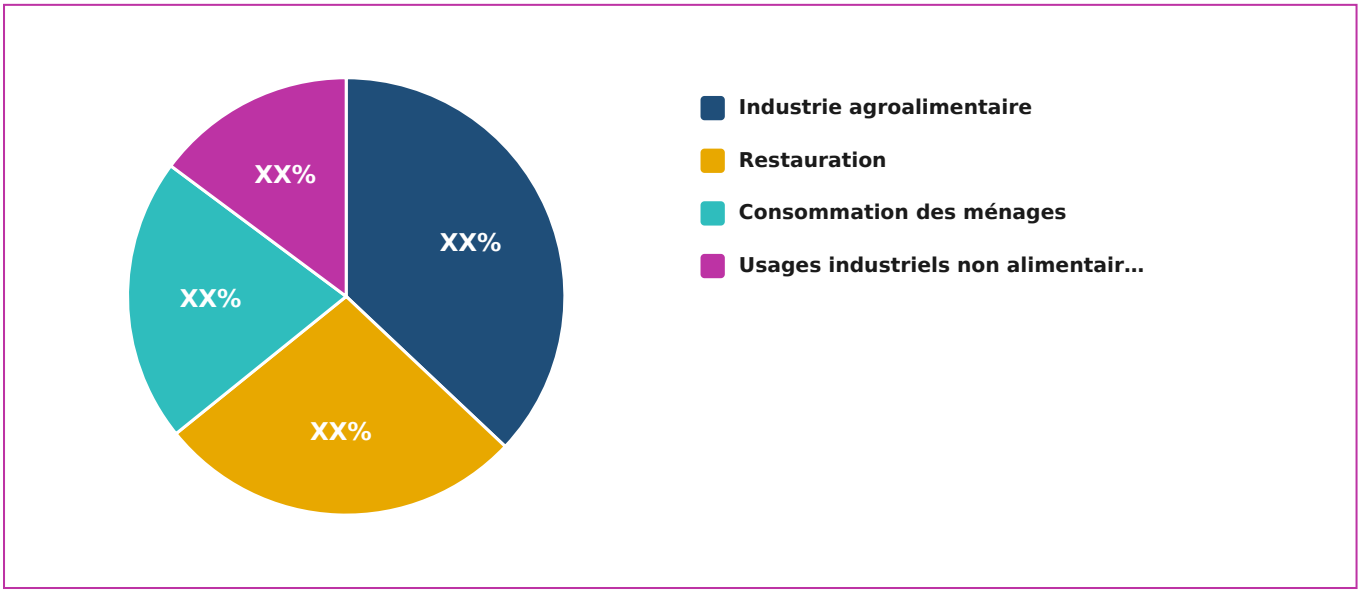
Par usage

Les industriels choisissent les produits de palme pour leur équilibre entre coût, efficacité dans les procédés et régularité. La restauration constitue un débouché distinct, desservi notamment par les distributeurs pour

© shev.io — Tous droits réservés.

les besoins de friture professionnelle. La consommation des ménages dépend davantage du positionnement des marques et des préférences en matière d’ingrédients. Les usages non alimentaires apportent un débouché industriel plus limité ; l’agroalimentaire demeure le principal gisement de croissance.

Value share by par usage, 2025



Source: XXX

Value by par usage, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Industrie agroalimentaire	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Restauration	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Consommation des ménages	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Usages industriels non alimentaires	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par circuit de commercialisation

Les grands fabricants utilisateurs privilégient les relations d’achat direct pour contrôler les spécifications, planifier les expéditions et négocier les conditions commerciales. Les distributeurs locaux regroupent les commandes des petits transformateurs et des professionnels de la restauration ; la vente au détail de produits conditionnés dessert les ménages et certaines petites entreprises. Pour les fournisseurs capables d’associer assistance technique et exécution fiable des commandes, les achats industriels directs offrent la voie de développement la plus nette.

© shev.io — Tous droits réservés.

Value by par circuit de commercialisation, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Achats directs des industriels	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ventes par les distributeurs locaux	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ventes au détail de produits conditionnés	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par pays producteur d’origine

La Malaisie domine les approvisionnements, et l’Indonésie constitue la principale solution de remplacement. L’origine retenue est le pays de production, indépendamment du lieu de facturation ou de transbordement. L’Indonésie offre le potentiel de diversification le plus important, mais la vitesse de progression d’une nouvelle origine dépend de son homologation par les clients, de la constance des produits et de la bonne exécution des paiements.

Value by par pays producteur d’origine, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Malaisie	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Indonésie	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Autres pays producteurs	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Par zone géographique

Le Centre de l’Iran réunit le plus grand nombre de clients industriels potentiels et d’importantes fonctions d’achat et de distribution. Le Nord et le Nord-Ouest, ainsi que l’Ouest et le Sud-Ouest, constituent d’autres bassins de demande majeurs. L’essor de la transformation régionale et des réseaux de distribution donne au Sud et au Sud-Est le rythme de croissance le plus élevé. Dans le Nord-Est, le marché reste principalement structuré autour du Khorassan-e Razavi.

© shev.io — Tous droits réservés.

Value by par zone géographique, USD bn

Segment	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
Centre de l’Iran	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Nord et Nord-Ouest	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Ouest et Sud-Ouest	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Nord-Est	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Sud et Sud-Est	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

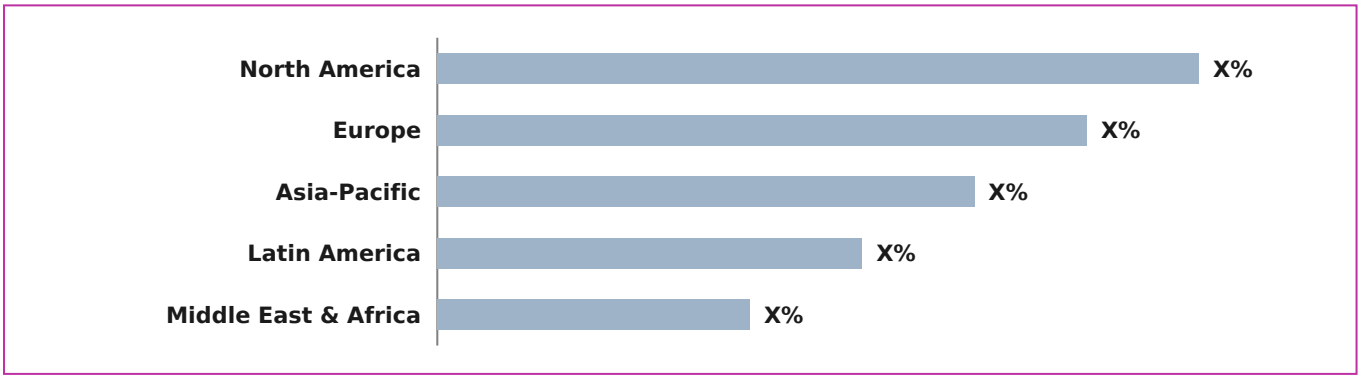
Demande d’huile de palme en Iran : analyse régionale et perspectives provinciales

Avec XX% de la valeur du marché, le Centre de l’Iran reste la première zone à cibler pour les fournisseurs de l’industrie. Téhéran et Alborz réunissent activités de production, services achats et réseaux de distribution ; Ispahan et les provinces industrielles environnantes élargissent encore la clientèle potentielle. La demande est affectée au lieu où l’huile est transformée ou consommée. Cette méthode évite d’attribuer à Téhéran, du seul fait que des distributeurs nationaux y ont leur siège, des volumes relevant d’autres régions.

Le Nord et le Nord-Ouest représentent XX% du marché en valeur, grâce à la production alimentaire et à la distribution présentes dans leurs pôles industriels et urbains. L’Ouest et le Sud-Ouest en regroupent XX%, avec à la fois une consommation intérieure et le rôle logistique du Khouzistan. L’étude distingue le point d’entrée douanier, le lieu de stockage et le site de transformation finale, afin que l’activité des corridors d’importation ne gonfle pas artificiellement la consommation locale.

Partant de XX% du marché durant l’année de référence, le Sud et le Sud-Est progressent de XX% par an, soit le rythme régional le plus élevé. Les débouchés concernent la production locale, la restauration et l’amélioration de la desserte du Fars, de Bouchehr, du Hormozgan, de Kerman et du Sistan-et-Baloutchistan. Le Nord-Est représente XX% du marché en valeur ; le Khorassan-e Razavi y joue un rôle central dans la demande et la distribution vers les provinces voisines.

Growth rate by region, 2025-2031



Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Market value by region, USD bn

Region	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Share 2025	CAGR
North America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Europe	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Asia-Pacific	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Latin America	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Middle East & Africa	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

Market value by leading country, USD bn

Country	2025	2031	Share 2025	CAGR
United States	XXX	XXX	XXX	XXX
Germany	XXX	XXX	XXX	XXX
United Kingdom	XXX	XXX	XXX	XXX
Belgium	XXX	XXX	XXX	XXX
Netherlands	XXX	XXX	XXX	XXX
Japan	XXX	XXX	XXX	XXX
China	XXX	XXX	XXX	XXX
Mexico	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Acteurs, concurrence et parts de marché de l’huile de palme en Iran

La concentration est modérée parmi les groupes iraniens d’importation et de raffinage, auxquels s’ajoute un réseau plus étendu de distributeurs et d’industriels utilisateurs. Leur position concurrentielle dépend de leur capacité de financement, de leur maîtrise des achats, de l’accès au stockage et de la régularité de la qualité. Le prix compte, mais les contraintes de production des clients industriels rendent décisives la fiabilité des livraisons et la compatibilité avec les formulations utilisées.

Wilmar International, SD Guthrie, IOI Corporation, Kuala Lumpur Kepong, Golden Agri-Resources, Musim Mas, Apical et Astra Agro Lestari constituent le groupe de référence pour comparer les producteurs et transformateurs internationaux. Behshahr Industrial Company, Margarin Company et Kourosh Food Industry permettent d’examiner les activités iraniennes en aval. Leur présence dans l’étude désigne des entreprises à évaluer sur le plan commercial ; elle ne prouve pas l’existence d’une relation d’approvisionnement actuelle entre un groupe international cité et l’Iran.

L’analyse des entreprises distingue l’importance des plantations en amont, les capacités de raffinage et de fractionnement, le savoir-faire en matières grasses de spécialité et la puissance de distribution intérieure. Les changements d’actionnariat, les augmentations de capacité et les accords d’approvisionnement sont intégrés à partir de publications d’entreprises datées. Les acheteurs accordent une place croissante à l’origine documentée, à la constance des produits et à la capacité de maintenir le service lorsque les conditions de transaction évoluent.

Leading companies

Company	HQ	Est. revenue 2025	Market share 2025	YoY
Wilmar International	XXX	XXX	XXX	XXX
SD Guthrie	XXX	XXX	XXX	XXX
IOI Corporation	XXX	XXX	XXX	XXX
Kuala Lumpur Kepong	XXX	XXX	XXX	XXX
Golden Agri-Resources	XXX	XXX	XXX	XXX
Musim Mas	XXX	XXX	XXX	XXX
Apical	XXX	XXX	XXX	XXX
PT Astra Agro Lestari Tbk	XXX	XXX	XXX	XXX

Source: XXX

© shev.io — Tous droits réservés.

Huile de palme en Iran : prévisions et débouchés commerciaux à l’horizon 2031

La valeur du marché devrait atteindre 950 millions USD en 2031, sous l’effet conjoint de la hausse de la consommation, de l’évolution des prix des produits exprimés en dollars et de la répartition des usages. Les besoins physiques s’élèveraient à XXX tonnes : les perspectives commerciales reposent donc sur la production alimentaire et les usages industriels, et non sur l’inflation en monnaie nationale. L’oléine conserve sa première place parmi les produits. Les matières grasses formulées pour des besoins précis offrent, quant à elles, des possibilités de fidélisation et d’augmentation du chiffre d’affaires par tonne.

Le scénario favorable associe des achats plus fluides, une production accrue d’aliments transformés et des écarts de prix avantageux pour la palme face aux autres huiles. Le scénario défavorable combine retards de financement, hausse des coûts à l’importation et recours accru aux huiles concurrentes. L’analyse distingue les effets de volume, de composition des ventes et de valeur unitaire, pour ne pas confondre augmentation du chiffre d’affaires du marché et renforcement de la consommation réelle.

Les fournisseurs les mieux placés réuniront adéquation technique des produits, ponctualité des livraisons, clarté des spécifications et rigueur financière. Une implantation solide commence par des usages clients bien définis et des formulations homologuées, avant de s’étendre aux services de distribution et de gestion des stocks. L’expansion régionale doit s’appuyer sur des besoins de transformation vérifiés, notamment dans le Sud et le Sud-Est, plutôt que sur la seule activité des entrepôts ou des ports.

Opportunities

- Formulations de matières grasses conçues pour les besoins de la boulangerie et de la confiserie
- Huile de palme traçable et assortie d’une documentation complète pour les acheteurs industriels exigeants
- Conditionnements industriels de plus petite capacité pour les boulangeries et fabricants alimentaires régionaux
- Services de gestion des stocks ajustés à la demande des clients industriels
- Programmes d’achat auprès de deux pays d’origine avec des spécifications produit constantes
- Accompagnement technique des reformulations entre huile de palme et autres huiles végétales
- Réseaux de distribution et capacités de stockage desservant le Sud et le Sud-Est

> This preview shows the form and depth of the report. The full report contains every figure, segment- and country-level detail and full company profiles. On purchase all figures are finalised and verified, and the report is delivered within 24–72 hours.

© shev.io — Tous droits réservés.