



Publié par

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

En coopération avec



Etude de marché Côte d'Ivoire



SOMMAIRE

Liste des abréviations	4
Résumé exécutif	5
Introduction	7
1. Le marché de la Côte d'Ivoire	7
1.1 Indicateurs macroéconomiques	7
1.1.1 Le cadre économique général	7
1.1.2 L'équilibre du commerce extérieur	9
1.1.3 L'attraction des investissements directs étrangers	11
1.2 Le marché par secteur d'activité	13
1.2.1 Le secteur agricole	13
1.2.2 Le secteur industriel	15
1.2.3 Le secteur des services	17
1.3 Le marché public	19
1.4 Le marché des consommateurs	20
1.5 Le marché régional	22
2. Conditions d'accès au marché	23
2.1 Accords commerciaux et taxes à l'importation	23
2.2 Conditions non-tarifaires d'accès au marché	24
2.3 Les régimes d'investissement	25
3. Performance des entreprises tunisiennes et allemandes en Côte d'Ivoire	26
3.1 Performance des entreprises tunisiennes	26
3.1.1 Performance des produits tunisiens	26
3.1.2 Performance des services tunisiens	31
3.2 Performances des entreprises allemandes en Côte d'Ivoire	32
4. Recommandations par secteur sur les opportunités d'exportation de produits et services	34
4.1 Opportunités pour les produits et services traditionnels	34
4.1.1 Segment bâtiments et des travaux publics	34
4.1.2 Segment produits agroalimentaires	39
4.1.3 Segment industrie manufacturière	40
4.1.4 Segment énergie : Unités de transformation pour biomasse (chaudières)	41
4.1.5 Segment santé	42
4.1.6 Segment technologies de l'information et des télécommunications	44
4.1.7 Service : Formation supérieure en Tunisie	46
4.2 Des nouvelles opportunités	47
4.2.1 Produit : Les pièces détachées automobiles	47
4.2.2 Produit : Les vêtements techniques et de protection	48
4.2.3 Services : Assainissement et salubrité	49
5. Analyse SWOT des entreprises tunisiennes sur le marché ivoirien	50
6. Sources	51
7. Appendices	53
7.1 Tarif extérieur commun (TEC) matériaux de construction et produits alimentaires	53
7.2 Cadre des investissements	55
7.3 Opportunités d'investissement et d'exportation	56
7.4 Contacts utiles	57
7.5 Liste des entretiens	62

LISTE DES ABRÉVIATIONS

BAD	Banque Africaine de Développement
BCEAO	Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CCI-CI	Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEPEX	Centre de Promotion des Exportations
CEPICI	Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire
CI-Energie	Société des Energies de Côte d'Ivoire
CNE	Conseil National des Exportations
CSU	Couverture Santé Universelle
DIHK	Deutsche Industrie und Handelskammer (Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie allemandes)
ECOMOG	Economic Community of West African States Cease Fire Monitoring Group
FAD	Fond Africain de Développement
FCFA	Franc de la Communauté Financière Africaine
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
GTAI	Germany Trade & Invest (Agence allemande pour le commerce et l'investissement)
IMF/FMI	Fond Monétaire International
ICCO	Organisation Internationale du Cacao
IDE	Investissements Directs Etrangers
IDH	Indice de Développement Humain
PAP	Programme d'Actions Prioritaires
PEMA	Promotion des activités d'export créatrices d'emploi vers de nouveaux marchés africains
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PND	Plan National de Développement
PNIA	Plan National d'Investissement Agricole
PPP	Partenariat Public Privé
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

La Côte d'Ivoire n'est pas une nouvelle destination pour les entreprises tunisiennes. Celles-ci s'y sont implantées pour exporter leurs produits et services, et ont commencé à y investir dans des unités de production. Un vol direct relie Tunis et Abidjan six fois par semaine et le visa entre les deux pays pour un séjour jusqu'à trois mois a été supprimé.

Après la résolution de la crise post-électorale de 2010-2011, la Côte d'Ivoire a vite retrouvé sa place sur le plan international avec le retour du siège de la Banque Africaine de Développement et l'installation de l'Organisation Internationale du Cacao à Abidjan. Choisie pour accueillir la Coupe d'Afrique des Nations de football en 2021, la Côte d'Ivoire occupe une place importante au sein de trois organisations régionales, la CEDEAO, l'UEMOA et l'Union du fleuve Mano.

Le gouvernement Ivoirien a démontré sa volonté de mener le pays vers l'émergence à l'horizon 2020 et de faire oublier le marasme économique dû à la crise et à la guerre civile. Pour ce faire, il a élaboré deux «Plan National de Développement (PND)». Le premier (2012-2015) a permis la réalisation de grands projets d'investissement dans les infrastructures structurantes pour stimuler la croissance. Le deuxième, lancé à la suite de la réélection d'Alassane Dramane Ouattara en octobre 2015, repose toujours sur une croissance tirée par les investissements dans les infrastructures de transport, mais également pour l'éducation, la production d'énergie et le commerce. Le second pilier du développement sera l'industrialisation du pays y compris l'exploitation et la transformation des ressources minières. Actuellement, ce pays de 23,8 Millions d'habitants¹, cinq fois plus grand que la Tunisie, produit 40,0% du PIB de l'UEMOA. Il a affiché entre 2012-2015 une croissance comprise entre 7,0%-9,0%, soit le 6ème taux de croissance le plus rapide au monde², tout en maintenant le taux d'inflation à un faible niveau entre 0,4%-2,6%. Au sein de la CEDEAO, il occupe la troisième place par rapport au PIB après le Ghana et le Nigéria. En 2016, la croissance est descendue sous la barre des 8,0%. Cette tendance s'est reproduite durant le premier semestre 2017, et selon les projections elle

devrait se maintenir durant les années restantes du deuxième PND (2017-2020). Malgré certaines prévisions qui misent sur une croissance moyenne à moyen terme inférieure de l'ordre de 6,5%³, cela reste toujours très au-delà de la moyenne mondiale et africaine. La Côte d'Ivoire bénéficie d'un cadre macroéconomique stable. La structure de l'économie est diversifiée avec une croissance supérieure à 20,0% pour les secteurs énergie, extraction minière et BTP entre 2015 et 2016. Les secteurs d'activité du service ont enregistré une croissance moyenne de 8,0%. Le PIB par habitant croîtra de 30,0% d'ici 2020, et créera une classe moyenne grandissante, estimée aujourd'hui à 5-8 Millions.

En étant membre de l'UEMOA, sa monnaie le franc FCA qu'elle partage avec 13 autres pays est adossée à parité fixe avec l'Euro⁴. Ce régime de change fixe a pour avantage de stabiliser l'inflation à un taux bas, de garantir la convertibilité de la monnaie, et surtout de réduire le risque de change des opérations d'exportation. Les opérateurs et les ménages bénéficient ainsi d'un certain niveau de stabilité, de sécurisation, de planification de la consommation et des investissements.

Grâce à ses ressources aurifères et à ses produits agricoles phares comme le cacao et la noix de cajou dont elle est le 1er exportateur mondial, la Côte d'Ivoire arrive à maintenir une balance commerciale excédentaire. Elle importe principalement des machines et matériaux liés à la construction et des produits alimentaires. Par contre, elle est un importateur net de services. La concurrence vient principalement de la France (14,0%) et de la Chine (12,0%), mais également du Maroc et de la Turquie pour le segment de positionnement des produits tunisiens.

La Côte d'Ivoire est un pays attractif, ce que confirme les flux d'IDE croissants et diversifiés en termes géographiques (en Europe : Belgique, France, Pays-Bas, Suisse ; en Afrique : Maroc et en Amérique : Canada) et sectoriels depuis l'instauration du nouveau Code des Investissements en 2012. Les investissements

¹ www.populationdata.net

² Banque Mondiale, Situation économique en Côte d'Ivoire, Juillet 2016

³ World Bank Group, Global Economic Prospects, A fragile recovery, Juin 2017

⁴ 655,957 FCFA pour 1€

privés sont essentiels à la réalisation du 2ème PND. Sur les USD 60 Milliards requis, un engagement de USD 37,5 Milliards est attendu des investissements privés et USD 22,5 Milliards au titre des investissements publics. Le gouvernement veut faciliter l'identification de projets par le secteur privé et a mis en place le Comité national de pilotage des projets PPP. 58 projets seront prochainement proposés au secteur privé dans tous les secteurs de l'économie. Pour assurer sa part, malgré la hausse des dépenses et la baisse des recettes domestiques, l'État peut continuer à compter sur l'appui de ses partenaires financiers et sur les marchés financiers. En Avril 2016 durant la conférence des bailleurs et investisseurs, une promesse de financement totale de USD 20,4 Milliards pour les quatre prochaines années a été acquise. Le marché ivoirien est d'une manière générale ouvert au commerce, avec un régime tarifaire simplifié par le régime de Taux Extérieur Commun, ainsi qu'un droit de douane moyen de 20,0%, mais auquel s'ajoute des frais hors droit de douane de près de 25%. La corruption et les manœuvres d'importation illégales rendent le jeu de concurrence complexe. À moins de s'implanter sur place et de lutter quotidiennement pour son marché, il est fortement conseillé de mettre en place une relation de mutuelle connaissance et confiance avec un partenaire local et lui laisser la charge des procédures de dédouanement ainsi que la distribution du produit.

Face à ces performances et au vu des perspectives offertes par ces projets d'investissement dans les infrastructures et l'industrialisation, la Tunisie a des parts de marché à saisir en Côte d'Ivoire. En 2016, la balance commerciale entre les deux pays est en faveur de la Tunisie, mais la Tunisie est seulement le 34ème fournisseur de la Côte d'Ivoire et ne couvre même pas 1,0% des importations. Sa part dans l'exportation de services est négligeable. Durant les sept dernières années, plus de 500 entreprises tunisiennes ont effectué au moins une opération d'exportation en Côte d'Ivoire. Cependant, seulement 40 entreprises ont exporté un volume total de TND 55 Millions, soit 70% de l'ensemble des exportations tunisiennes en

Côte d'Ivoire (TND 76 millions). Les entreprises tunisiennes ont commencé à utiliser la Côte d'Ivoire comme hub pour servir les pays voisins au sein de la CEDEAO, et profiter ainsi de la libre circulation des marchandises dans la zone.

Les produits identifiés présentant des opportunités d'exportation parmi ceux traditionnellement exportés par la Tunisie sont dans la catégorie équipements et matériaux de construction, équipements et consommables médicaux, certains produits alimentaires et les médicaments dans les produits de consommation. Les vêtements de protection et de travail, les pièces détachées automobiles, la formation supérieure pourraient constituer de nouvelles opportunités. Toutefois, c'est dans le secteur des services que les entreprises tunisiennes trouveront plus de profit car elles ne doivent pas faire face à des problématiques de transport et de procédures douanières.

L'Allemagne ne fait également pas partie des partenaires privilégiés de la Côte d'Ivoire, tant en commerce qu'en investissement. Si la Tunisie, au moins, est présente dans le pays avec des filiales, l'Allemagne est quasiment absente. Des modèles de coopération triangulaire entre l'Allemagne et la Tunisie peuvent être mis en place pour gagner des appels d'offres et conquérir des parts de marché, particulièrement dans les secteurs TIC et énergie.

INTRODUCTION

Cette étude de marché a pour objectif d'identifier les produits et services tunisiens présentant des opportunités d'exportation en Côte d'Ivoire, tout en prenant en considération le potentiel de coopération avec des entreprises allemandes. Afin de pouvoir arriver au terme de l'étude, une méthodologie combinant de manière équilibrée la collecte et l'analyse d'informations provenant des données existantes (recherche théorique) et le recueil d'informations effectives sur le terrain (recherche empirique) a été adoptée. Une réunion à Tunis avec le CEPEX en présence des représentants des deux groupements du secteur privé CONECT et UTICA, mais également du chef de projet PEMA au niveau de la GIZ a été tenue dès le lancement de l'étude. À l'issue de cette réunion, le secteur agroalimentaire, les technologies de l'Information et de la communication, la santé, les services de génie civil et d'ingénierie ont été retenus comme secteurs prioritaires à étudier, sans catégoriquement exclure les autres segments dans lesquels la Tunisie dispose de compétences particulières à savoir l'industrie mécanique, la formation et l'enseignement supérieur, les tenues et équipements de protection et de travail, et les biens de consommation.

La recherche théorique a essentiellement porté sur la collecte de données et indicateurs macro-économiques sur la Côte d'Ivoire et sur les activités en/avec la Côte d'Ivoire, la Tunisie et l'Allemagne.

Les études empiriques ont été menées à Tunis (Tunisie), à Abidjan (Côte d'Ivoire), et à Berlin (Allemagne). À Tunis, des interviews ont été organisés avec l'appui du CEPEX auprès de trois entreprises tunisiennes ayant plusieurs années d'expérience dans le pays cible ou en Afrique. Ces interviews ont permis d'extraire les produits et/ou services qu'elles offrent dans leurs segments d'activités respectifs, leur mode de pénétration du marché, ainsi que les difficultés auxquelles elles ont à faire face. À Abidjan, des entretiens avec des groupements professionnels (GOTIC, CLUB DSI, Chambre de Commerce et d'Industrie de la Côte d'Ivoire, Chambre de Commerce et d'Industrie Libanaise, Chambre européenne) et des entités

publiques (Ministère des Télécommunications, Douane CEPICI) et des visites d'entreprises tunisiennes et ivoiriennes/libanaises opérant dans les segments précédemment cités, ont permis de collecter des informations sur le marché, ses potentialités et conditions d'accès, et également sur le milieu général et la pratique des affaires en Côte d'Ivoire. Les expériences du bureau de représentation du CEPEX ont été mises à contribution. La liste détaillée des entretiens est jointe en annexe.

En Allemagne, des discussions ont été menées avec des institutions et groupements économiques faisant une veille économique sur l'Afrique (GTAI), et menant des actions de sensibilisation d'entreprises allemandes sur les opportunités en Afrique (Afrika-Verein der deutschen Wirtschaft eV, DIHK département Afrique).

Cette étude commence par l'analyse du marché de la Côte d'Ivoire (Partie 1) à travers les indicateurs macroéconomiques, l'évolution de son commerce extérieur comme indicateur de consommation et l'évolution des IDE comme indicateur d'attractivité. Une revue des secteurs d'activité et des consommateurs (le secteur public, les ménages, le marché régional) complètera l'analyse, et permettra d'extraire les secteurs d'activité nécessitant des produits et des services. Les conditions tarifaires et non-tarifaires d'accès au marché, ainsi que le régime des investissements seront ensuite passés en revue (Partie 2). Avant de donner les recommandations sur les produits et services présentant des opportunités d'exportation (Partie 4), nous dresserons un bilan de la performance des entreprises tunisiennes et allemandes sur le marché ivoirien, tout en considérant les modèles de coopération triangulaire (Partie 3). L'analyse SWOT du positionnement des entreprises tunisiennes sur le marché ivoirien termine l'étude (Partie 5).

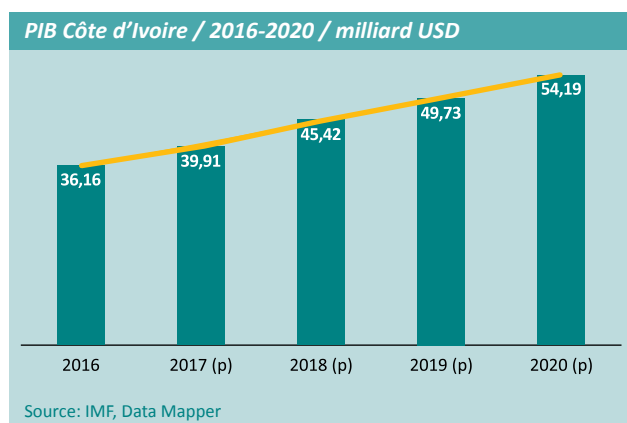
1. LE MARCHÉ DE LA CÔTE D'IVOIRE

1.1 Indicateurs macroéconomiques

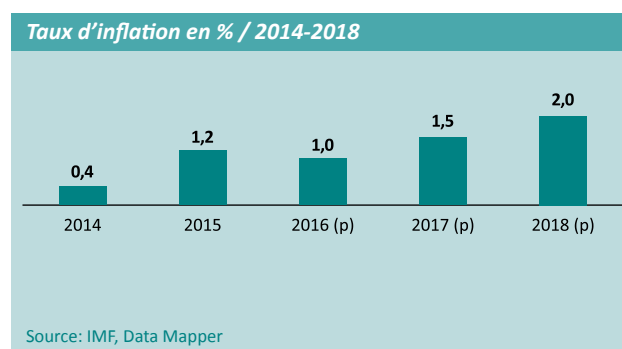
À la fin du 2nd tour de l'élection présidentielle du 28 Novembre 2010, les deux candidats revendiquent simultanément la victoire. Cela plonge la Côte d'Ivoire dans une crise politique et économique (double gouvernement, gel des financements extérieurs, pertes économiques) pendant quatre mois. Au mois d'Avril 2011, suite à une intervention de la communauté internationale, Alassane Ouattara devient officiellement le Président de la République de la Côte d'Ivoire. Aidé par sa précédente fonction de Directeur général adjoint du FMI, mais surtout par l'engagement de réformes structurelles, il parvient à mobiliser rapidement les bailleurs de fonds pour contribuer au financement du 1er Plan National de Développement (2012-2015). La mise en place de réformes telles que l'adoption d'un nouveau Code des Investissements (2012) offrant des avantages fiscaux et des mesures pour l'amélioration du classement dans le Doing Business a également attiré l'investissement direct étranger.

1.1.1 Le cadre économique général

En 2015, la Côte d'Ivoire a retrouvé sa place dans le Top 3 des pays de l'Afrique de l'Ouest avec un taux de croissance moyen de 8,5%. Une croissance à deux chiffres (10,7%) a été même atteinte en 2012. Cette performance ne s'est pas renouvelée depuis, et a été probablement liée à un rebond dû au niveau de départ en 2011. Le PIB s'élevait à USD 36,02 Milliards en 2016 et sera presque le double en 2020.



Le franc CFA est adossé à parité fixe avec l'Euro avec 655,957 FCFA pour 1€. Ce régime de change fixe des pays de l'UEMOA présente l'avantage de stabiliser l'inflation à un taux bas, de garantir la convertibilité de la monnaie, et surtout de réduire le risque de change des opérations d'exportation. Les acteurs économiques et les consommateurs bénéficient ainsi d'un certain niveau de stabilité de pouvoir d'achat et de sécurisation de planification. Le taux d'inflation faible, inférieur à 2,0%, sera ainsi maintenu en 2018.



Fin 2015, la Côte d'Ivoire lance son 2ème PND (2016- 2020) en visant des taux de croissance à deux chiffres et mener le pays vers l'émergence. Le développement de l'industrie pour la transformation structurelle de l'économie, dont l'industrie manufacturière et minière, est placé en haut de l'agenda. Si les grands projets d'infrastructure restent le levier de l'économie, ils sont donc plus diversifiés dans leur nature et en majorité dédiés à supporter cet objectif d'industrialisation (infrastructures de transport, d'éducation, de production d'énergie, de commerce). Le montant total des investissements nécessaires pour la réalisation de ce plan se chiffre à USD 60,0 Milliards dont USD 22,5 Milliards pour le compte des investissements publics et USD 37,5 Milliards pour les investissements privés. La confiance des bailleurs de fonds est toujours présente. En avril 2016 durant la conférence des bailleurs et investisseurs, une promesse de

financement totale de USD 20,4 Milliards pour les quatre prochaines années a été acquise.

Ce plan se distingue également par la mise en place d'une croissance plus inclusive avec des programmes ciblant les pauvres. En effet, un sentiment de non inclusion règne au sein de la majorité de la population, qui ne constate pas une amélioration de son quotidien. L'IDH classe la Côte d'Ivoire au rang de 171ème/ 188 pays. 350.000 chômeurs arrivent chaque année sur le marché du travail ⁵.

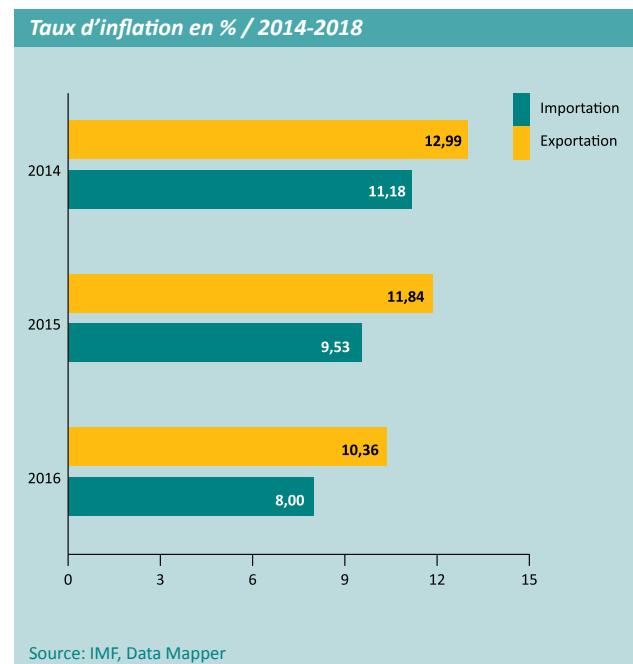
En 2016, alors que le taux de croissance descend sous la barre des 8,0%, une tendance qui s'est reproduite durant le 1er semestre 2017, les projections voient cette tendance se maintenir durant les années restantes du 2ème PND (2017-2020). Si certains analystes parlent de ralentissement de l'économie et tablent même sur une croissance moyenne à moyen terme inférieure de l'ordre de 6,5% ⁶, elle reste toujours très au-delà de la moyenne mondiale et africaine.

Sur place, un sentiment de perte de dynamisme ne se fait pas ressentir au niveau des entreprises qui restent confiantes et parlent plus d'investissement et d'opportunités que de mesures de prudence. Les opportunités mentionnées par les organisations étatiques (CEPICI) et le secteur privé (CCI-CI, CNE, Groupements sectoriels GOTIC, Club-DSI, entreprises individuelles) concernent les trois secteurs économiques : agriculture, industrie et services. De plus, le gouvernement a démontré sa capacité à mettre en place des réformes en cas de nécessité, et trouver des solutions alternatives (cas de l'emprunt sur le marché européen en alternative à la restriction au niveau de la BCEAO, mise en place d'un Plan d'Actions Prioritaires (PAP)2017-2020).

1.1.2 L'équilibre du commerce extérieur

Si la Côte d'Ivoire enregistre toujours une balance commerciale excédentaire, les valeurs des exportations et des importations ont toutes les deux diminué en 2016. En n'atteignant que USD 8,0 Millions, les importations ont baissé de USD

1,56 Millions (16,42%) en valeur par rapport à 2015. La baisse du prix du baril de pétrole brut en 2014 sur le marché international explique la diminution drastique des dépenses d'achat pour ce 1er produit importé par la Côte d'Ivoire.



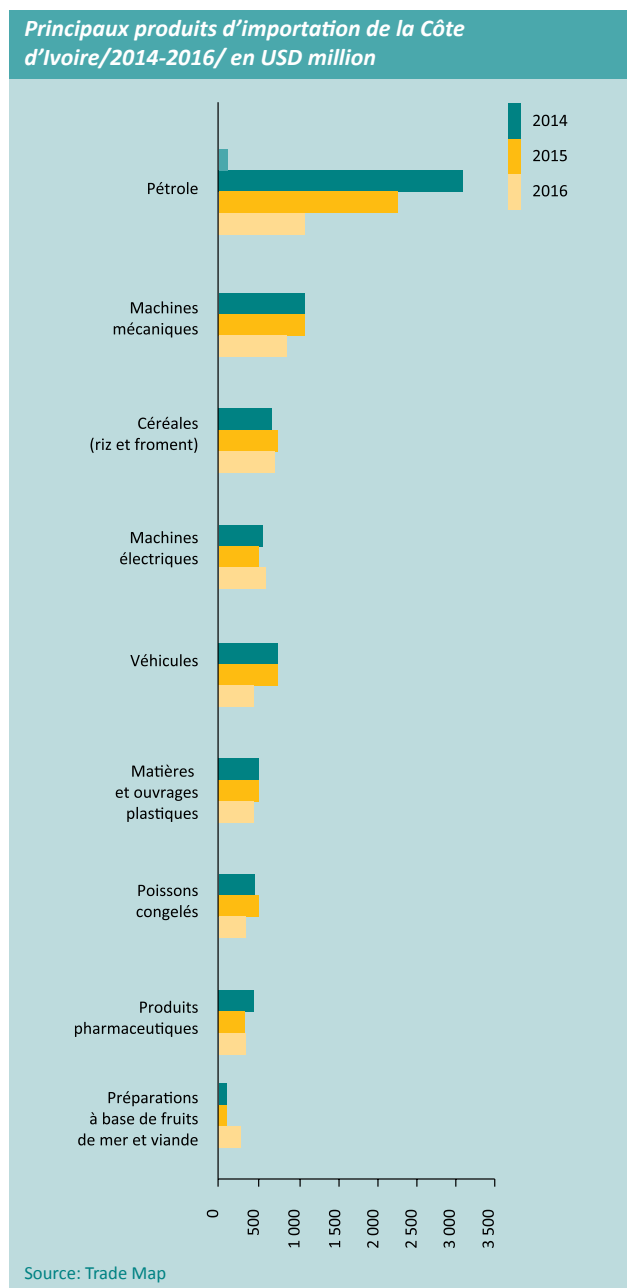
L'importation de « machines, appareils et matériels électriques » est restée stable et on s'attend dans les prochaines années à son augmentation en raison de la politique d'industrialisation menée par l'État. Les premières transformations ont commencé dans le cacao et vont s'étendre dans tous les produits agricoles et les ressources minières.

L'importance de l'importation en produits alimentaires s'explique par la faible diversité des cultures destinées à la consommation et à l'absence de transformation. Le riz est un aliment de base que la Côte d'Ivoire ne produit pas en quantité suffisante et qu'elle complète par une importation de la Thaïlande et du Vietnam. Le blé vient principalement de France. Le poisson congelé est le 3ème poste d'importation alimentaire, et vient principalement des pays voisins (Mauritanie,

⁵ Chatam House, Construire l'inclusion en Côte d'Ivoire ? Promouvoir la croissance durable en développant l'infrastructure, Juin 2017

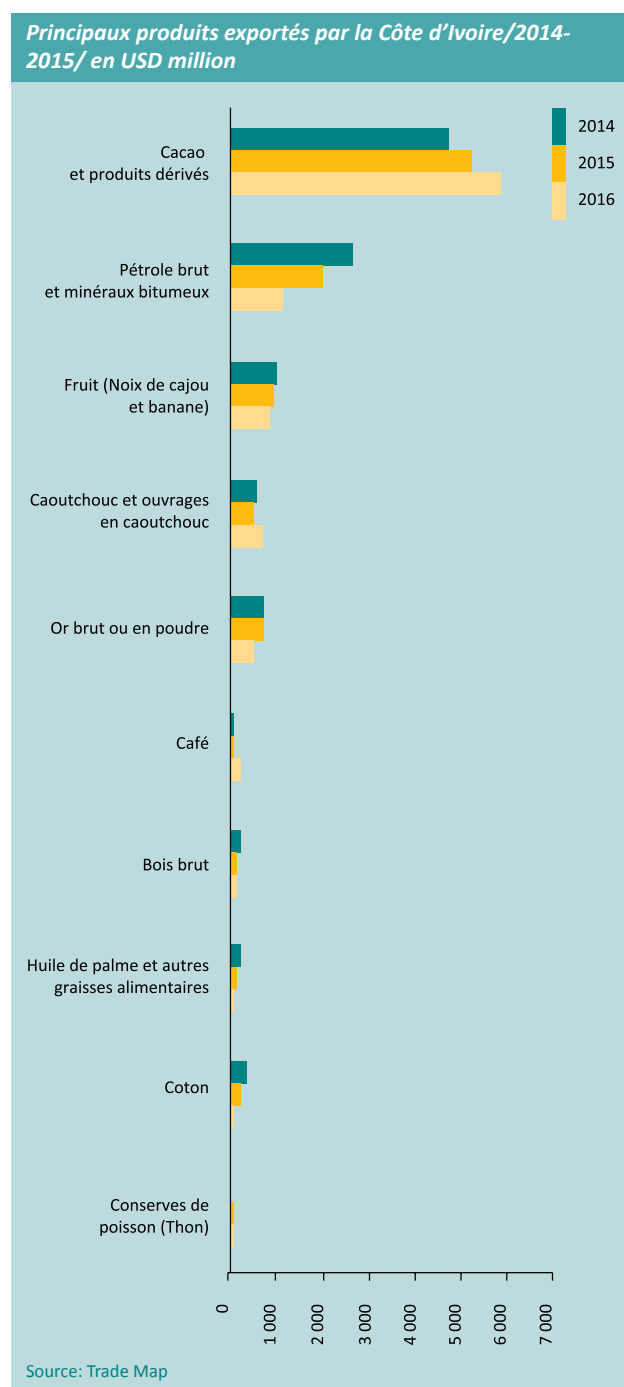
⁶ World Bank Group, Global Economic Prospects, A fragile recovery, Juin 2017

Sénégal, Guinée) et de la Chine. La Côte d'Ivoire est pourtant le 1er producteur de thon en Afrique, mais 87% des besoins restent à couvrir. La moitié de la demande en viande n'est pas couverte. La France est le 1er fournisseur de viandes et abats. Une partie de l'importation vient également d'Allemagne ⁷.



Tous produits confondus hors pétrole, la France – en raison des relations historiques (colonie) – est le principal partenaire commercial de la Côte d'Ivoire.

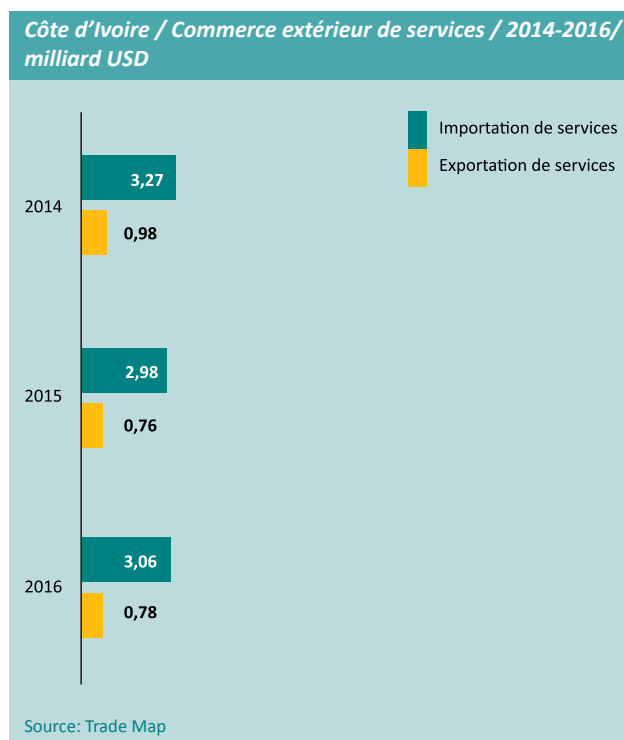
Concernant les exportations, les produits agricoles contribuent à 70% des recettes de la Côte d'Ivoire. Le cacao et ses produits dérivés rapportaient en 2016 la moitié (52,78%) des recettes d'exportation. Les noix, particulièrement l'anacarde et la banane complètent les recettes. Les recettes sont ainsi très dépendantes de la fluctuation du cours du cacao, qui tend à la baisse depuis Juillet 2016.



⁷ Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, les politiques agricoles à travers le monde, Côte d'Ivoire, 2015

Les principaux clients de la Côte d'Ivoire sont les pays avec une industrie chocolatière importante : Les Pays-Bas (12,5%), les États-Unis (8,1%), la Belgique (6,5%), la France (6,4%) et l'Allemagne (6,0%)⁸.

La balance des services est par contre déficitaire, et s'explique par la demande croissante en services de transport (USD 1,91 Milliards en 2015, +11,4% en comparaison à 2014), qui sont constitués à plus de 80% par le fret⁹. Le positionnement de la rubrique « voyage (à titre personnel) » en tant que 2ème importateur de service, démontre les efforts dans la promotion du pays en tant que destination touristique. Les autres services sont constitués par les services aux entreprises (particulièrement les services techniques), les services financiers et les services d'assurance, les services de télécommunication, et enfin les services dans la construction. Cela s'explique par la domination des entreprises étrangères dans ces secteurs en raison notamment de l'absence de la compétence et de l'accès jusqu'ici au financement local. La réforme du secteur financier pourrait offrir des opportunités de crédit aux entreprises locales et diminuer le taux exorbitant (15%).



⁸ Trade Map, 2015, dernières données disponibles

⁹ BCEAO, Balance des paiements et position extérieure globale, Côte d'Ivoire, 2015

¹⁰ CEPICI, Newsletter n°23, Février 2017

¹¹ www.ppp.gouv.ci

¹² Idem 11.

1.1.3 L'attraction des investissements directs étrangers

Le stock d'investissement privé cumulé durant la période du PND 2012-2015 s'élevait à USD 3,09 Milliards répartis dans des secteurs d'activité diversifiés, dont principalement la Grande distribution (CFAO/Carrefour), les TIC (Moov, MTN Telecom, Orange), les BTP (LafargeHolcim, cimenterie) et l'industrie agro-alimentaire (extension Nestlé, transformation de cacao)¹⁰.

Pour financer le PND (2016-2020), USD 37,5 Milliards sont attendus du secteur privé. Le Comité National de Pilotage des Partenariats Public-Privé (CNP-PPP), chargé notamment de valider les projets à réaliser dans le cadre des PPP, de valider l'attribution des marchés, et de rechercher les financements a été mis en place en 2015. Il est intéressant de suivre la publication de ses projets sur son site internet¹¹ qui classe les projets par cycle (en préparation, en exécution, en exploitation) afin d'identifier les potentialités d'investissement ou de consultance, et également les entreprises ayant obtenu les marchés qui sont des clients directs potentiels. Un lien en annexe fournit la liste complète des projets en préparation.

En 2016, la CEPICI a agréé USD 1,21 Milliards d'investissements contre USD 1,20 Milliards en 2015.

Le BTP a été de loin le secteur le plus attractif aux investissements suivis par les TIC¹² et l'industrie. En 2016, la France reste le premier investisseur étranger en Côte d'Ivoire avec des engagements principalement dans l'exploitation minière et dans une variété de secteurs : distribution, hôtellerie, transport, finance, construction, industrie manufacturière.

Le Nigeria est le 1er investisseur africain grâce, entre autres, aux investissements de Dangote dans une cimenterie à Abidjan.

Les Libanais investissent en Côte d'Ivoire à travers une large communauté présente et jouent un rôle

Les secteurs les plus attractifs pour les IDE/2016/en pourcentage (%) du total des investissements



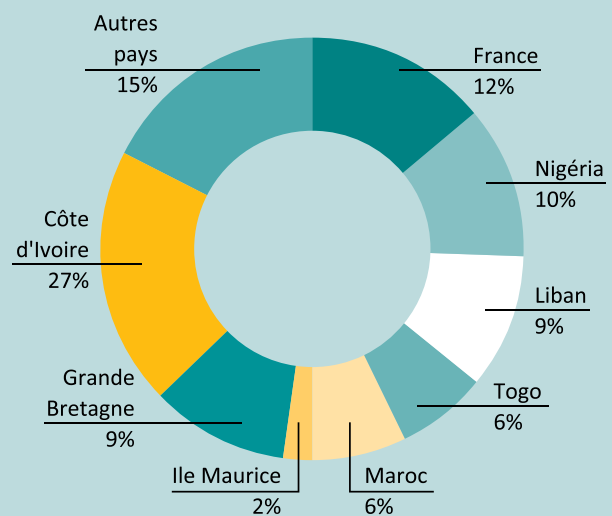
Source : CEPICI, Newsletter n°23, Février 2017

de poids dans l'économie. Si les premiers migrants libanais se sont installés dans les années 1982 en raison de la guerre civile et l'occupation de leur pays, on compte aujourd'hui 80.000 Libanais à Abidjan. La chambre de commerce et d'industrie libanaise-ivoirienne compte 273 entreprises membres qui génèrent 300.000 emplois et un chiffre d'affaires de USD 2,85 Milliards. Ce qui représente 8% du PIB national et 15,0% des recettes fiscales¹³. Les Libanais sont également des partenaires commerciaux incontournables. Ils détiennent les entreprises leader dans presque tous les secteurs, dont la grande distribution (Prosuma) et la distribution de matériaux et outillages de construction (Bernabé, Technibat).

On note également la part importante du Maroc. Entre 2013 et 2015, le Roi du Maroc Mohammed VI a visité 3 fois la Côte d'Ivoire, et sa dernière visite remonte en Février 2017. Les deux pays disposent de protocole d'accord dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'éducation, le BTP, le commerce, et la pêche. Encouragées par l'appui politique et les croissances élevées, ainsi qu'un réseau bancaire local (Attijariwafa Bank, BMCE Bank, Banque Populaire du Maroc), les entreprises marocaines se sont

implantées dans tous les secteurs de l'économie qui enregistraient une croissance forte, dont l'immobilier (Addoha, Alliances, groupe Palmeraie) et les TIC (Maroc Telecom). En 2015, le Maroc avait déjà apporté 11,0% (USD 63,43 Millions) des IDE placés dans l'intermédiation financière, l'assurance et également l'industrie manufacturière.

Investissements privés en 2016



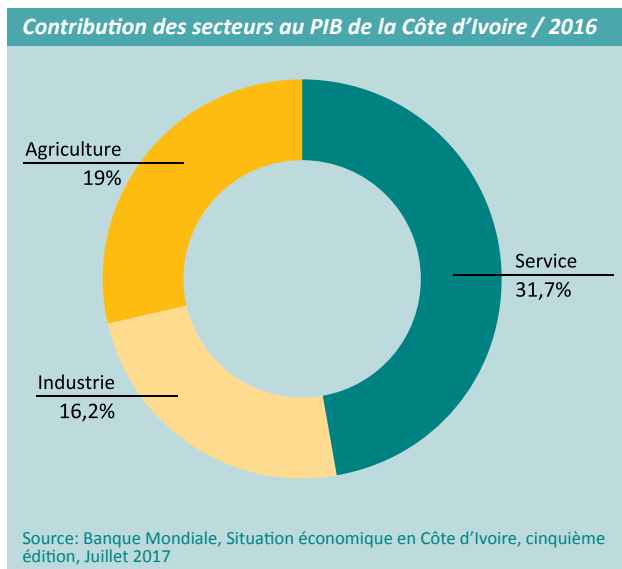
Source : CEPICI, Newsletter n°23, Février 2017

¹³ Jeune Afrique, Côte d'Ivoire: insubmersible Libanais, 04 Juillet 2017

¹⁴ INSTAT, Comptes nationaux 2016

1.2 Le marché par secteur d'activité

Les parts des secteurs agriculture, industrie et service au PIB sont restées quasiment inchangées depuis 2012. Bien que la Côte d'Ivoire soit plus connue pour ses produits agricoles, particulièrement en raison du cacao dont il est le 1er producteur mondial, les secteurs de l'industrie et des services jouent un rôle important dans l'économie, et contribuent respectivement à 16,0% et 31,0% du PIB. En 2016, cette croissance est tirée par le secteur des services qui contribue à près du tiers du PIB.



1.2.1 Le secteur agricole

Près de la moitié des emplois se trouvent dans l'agriculture, qui pèse 19% du PIB en 2016. La Côte d'Ivoire doit cultiver plus pour nourrir une population en croissance de 2,59% par an¹⁴.

La cohérence de la politique agricole du gouvernement peut mener à un développement de ce secteur. En effet, avec le 1er PNIA (2012-2016) le gouvernement avait principalement mis en œuvre des mesures permettant l'augmentation de la productivité agricole, aussi bien pour les cultures vivrières (l'igname, le manioc, les bananes plantains, le sorgho, le maïs et particulièrement le riz dont l'importation reste nécessaire pour

couvrir les besoins), que pour les cultures de rente. Le rendement de la majorité de la production avait augmenté, et aujourd'hui la Côte d'Ivoire détient une pole position dans la culture de plusieurs produits de rente : 1er producteur mondial de cacao (1,5 millions de tonnes pour la saison 2015/2016), 2ème pour l'anacarde après l'Inde (650.000 tonnes), et classé parmi les trois premiers en Afrique pour l'hévéa (400.000 tonnes), le coton (310.000 tonnes), le café robusta (130.000 tonnes) et l'huile de palme (415.000 tonnes)¹⁵.

Le 2ème PNIA (2017-2021) vise à fournir les moyens à la mise en œuvre de la Politique d'industrialisation et la Stratégie Nationale d'Exportation (SNE), dont le principal objectif est de passer d'une exportation brute des produits de rente à une exportation de produits transformés, et une contribution du secteur de 30,0% à 40,0% du PIB. La Côte d'Ivoire a choisi un modèle de développement par les zones agro-industrielles (agropoles). Il s'agira de zones qui intègrent en un même lieu toutes les infrastructures et services pour améliorer la production, la transformation et la commercialisation. L'industrie manufacturière va être demandeur de moyens de production, dont principalement les machines et les intrants comme les engrais.

Le gouvernement a commencé par appliquer ces politiques dans le cacao qui reste le produit de référence du pays. Le cacao, à lui seul, rapporte 50,0% des rentrées en devises et emploie 2/3 (800.000 personnes) des emplois directs et indirects du pays.

En 2012, le gouvernement a introduit un prix minimum (prix bord champ) pour les paysans afin de les inciter à une production de qualité. Sur la période 2014-2023, il a mis en place le programme 2QC – qualité, quantité, croissance pour renforcer la filière cacao, et arriver à transformer localement 50% des exportations. En 2015, le pays accueille enfin la 1ère usine de transformation des fèves de cacao en chocolat (CEMOI France, EUR 6 Millions d'investissement, capacité 10.000 tonnes)¹⁶. L'entreprise

¹⁵ Germany Trade & Invest (GTAI), Ivorische Landwirtschaft bleibt dynamisch, Juillet 2017

¹⁶ Jeune Afrique, Côte d'Ivoire, le chocolatier CEMOI inaugure son usine d'Abidjan, 18 Mai 2015

singapourienne Olam a suivi avec l'ouverture d'une unité de transformation à San Pedro (USD 75 Millions, capacité 75.000 tonnes)¹⁷.

Il a également mis en place des mesures d'incitation similaires pour la noix de cajou, dont la transformation est passée de 9.440 tonnes en 2011 à 40 383 tonnes en 2015¹⁸. Une école-usine dans la transformation de la noix a été mise en place à Yamoussoukro en partenariat avec une entreprise vietnamienne (Viel Mold Machine). Le Vietnam et l'Inde transforment, en effet, près de la totalité de leur exportation. Avec le code des investissements et la nouvelle mesure du gouvernement qui prévoit une subvention de USD 0,69 par kg de noix transformée, des investissements dans 18 nouvelles usines de transformation pour une capacité de transformation totale de près de 300.000 tonnes ont été annoncés.

Les opportunités d'investissement se trouvent dans l'exploitation de plantations agricoles (terres arables disponibles, agropoles), dans la transformation des matières premières et les activités associées (emballage, conditionnement, machines et pièces de rechange, stockage, etc.). En effet, le taux de transformation le plus élevé concerne le cacao (20,0%). Ce chiffre se situe à moins de 10,0% pour tous les autres produits. Ces investissements éventuels ouvrent également des opportunités de marché pour les biens d'équipements et les intrants nécessaires à ces activités.

1.2.2 Le secteur industriel

L'industrie a globalement enregistré une croissance de 13,0% en 2016, et a contribué à hauteur de 16,2% au PIB. L'Etat est fermement résolu à maintenir une balance commerciale solide et réduire sa dépendance aux produits agricoles bruts dont les revenus peuvent devenir incertains comme c'est le cas actuellement pour le cacao dont le cours a perdu 25,0% de sa valeur par rapport à la même période de l'année dernière. Son ambition pour 2020 est d'avoir un PIB tiré à 40,0% par l'industrie.

La croissance de l'industrie extractive a atteint 18% en 2016, ce qui est en baisse comparé au 26,3% de 2015. La Côte d'Ivoire fait partie des pays exportateurs de Pétrole depuis 2002, avec une production moyenne de 42.000 barils par jour en 2016¹⁹. Si la production ne contribue jusqu'ici qu'à 4% du PIB, l'État ivoirien ambitionne de donner un rôle plus important au secteur, et vise à l'horizon 2020 une production de 300.000 barils/jour. Elle mise pour cela sur le développement de partenariat de la Société Nationale d'Opérations Pétrolières de la Côte d'Ivoire (PETROCI) avec les investisseurs étrangers pour l'exploration et l'exploitation des gisements en off-shore profond sans oublier la modernisation et l'extension de la Société Ivoirienne de Raffinage (SIR), l'une des deux raffineries de l'Afrique Subsaharienne.

Elle se dote également d'infrastructures modernes de transport et de stockage du pétrole. Une partie du pipeline multi-produit Abidjan-Yamoussoukro-Bouaké construit en 2013 sera étendue de 240 km pour mieux servir le Burkina Faso et le Mali. Le coût de l'extension représente un investissement de USD 220 Millions. Une infrastructure de stockage d'une capacité de 1,5 millions de m³ de produits pétroliers sera construite au bout du pipeline dans la ville de Ferkessedougou (carrefour vers Mali et Burkina Faso) pour un investissement de USD 840 Millions d'ici 2020²⁰.

Le secteur minier emploie actuellement environ 10.000 personnes pour 63 entreprises dans le secteur formel, et près d'un million de personnes, principalement des exploitants artisanaux de l'or, dans le secteur informel. L'activité minière a dégagé un chiffre d'affaires de USD 870 Millions en 2016²¹, soit près de 2,0% du PIB. Cette contribution pourrait atteindre les 5,0% en 2020²². Le gouvernement incite la mise en place d'investissements dans la modernisation de la production en élaborant un nouveau Code minier en 2014. L'or (4 sites, 25 tonnes de production, 2016) et le manganèse (3 sites, 207 tonnes de production, 2016) sont actuellement exploités de

¹⁷ Agence Ecofin, Cacao: olam inaugure une usine de transformation de 75 million de \$ à San Pedro, 18 Mai 2015

¹⁸ www.newsabidjan.net, Côte d'Ivoire: le prix du kg de la noix de cajou fixé à 440 FCFA, 25 Février 2017

¹⁹ www.gouv.ci, Le Ministre Thierry Tanoh fixe les perspectives 2017, 20 Janvier 2017

²⁰ Intervention du Ministre de l'Énergie et du développement des énergies renouvelables durant la Conférence européenne des ingénieurs en Géoscience, Paris juin 2017

²¹ La Diplomatie d'Abidjan, Côte d'Ivoire: le secteur minier fait un chiffre d'affaires de 483,69 Milliards de Francs CFA en 2016, 31 Mars 2017

²² www.chambremines.ci, Chambre des Mines de Côte d'Ivoire

façon industrielle. Deux projets de mine de fer et un projet de nickel sont actuellement en gestation. La Côte d'Ivoire dispose également d'importantes réserves de granite, de nickel et de bauxite. La levée de l'embargo des Nations Unies sur le diamant va permettre de reprendre l'exportation.

La production avant cet embargo dû à la situation politique s'élevait à 300.000 carats de diamant pour une valeur de USD 25 Millions ²³. Les principaux acteurs dans le secteur sont Randgold (Afrique du Sud), Endeavour Mining (Canada) et Perseus (Australo-britannique).

Le secteur Bâtiment et Travaux Publics est dynamique (20,0% de croissance en 2016) et continue à tenir une place importante dans le Plan d'Actions Prioritaires 2017-2020, pour lequel USD 49 Milliards sont prévus dans le PND 2016-2020. La politique industrielle 2017 prévoit de nombreuses nouvelles infrastructures de transport, d'approvisionnement en énergie et de commerce. A cela s'ajoute des constructions dédiées à la santé, au logement social et à l'éducation.

De nombreux projets de construction immobilière (publique, commerciale ou privée) sont visibles à l'intérieur et en-dehors d'Abidjan. La Coupe

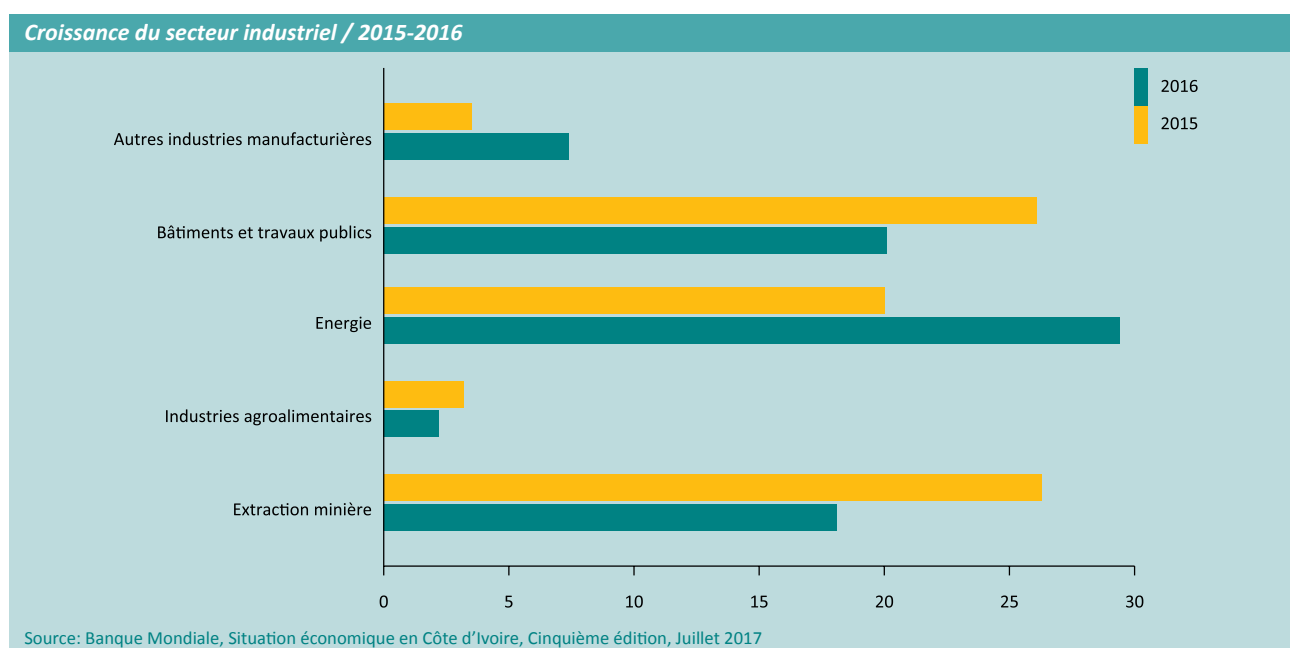
d'Afrique des Nations va booster la construction d'infrastructures hôtelières et sportives.

Le gouvernement a mis en place des fonds de soutien à l'habitat permettant au particulier d'acquérir son logement à un taux préférentiel de 5,5% contre le taux normal de 15% (compte de mobilisation de l'habitat) et au promoteur de bénéficier d'avantages fiscaux.

Le graphe suivant résume la croissance des activités industrielles pour 2015 et 2016. En considérant cet indicateur, c'est le secteur Énergie qui présente la meilleure potentialité.

Le secteur Énergie a contribué à 2,2% du PIB (2014) et a enregistré une croissance forte (30,0%, 2016) qui va se poursuivre avec l'ambition de la Côte d'Ivoire de devenir le hub énergétique de l'Afrique de l'Ouest. La Côte d'Ivoire exporte déjà 15% de sa production d'électricité vers le Ghana, le Burkina Faso, le Mali, le Togo, et le Bénin. Avec l'achèvement en juin d'une extension de l'infrastructure de transport d'énergie de 1.303 km, elle a étendu sa couverture vers la Sierra Léone, la Guinée et le Libéria.

Elle doit en même temps répondre à la demande locale qui augmente de 10% ²⁴ chaque année, et vise



²³ International Trade Center for Trade and Sustainable Development, UN lifts ban on Côte d'Ivoire diamond trade, 02 Mai 2014

²⁴ www.oxfordbusinessgroup.com

le doublement de sa capacité actuelle de 2.000 MW à 4.000 MW en 2020. Son autre challenge est également de trouver des mesures pour réduire ces subventions au prix de l'énergie. Une tentative de hausse de prix en 2016 a été contrée par des manifestations avec violence de la part de la population.

Le 2ème PND prévoit l'augmentation de la capacité en énergie électrique de 150 MW par an pour un investissement total de USD 20 milliards. Elle mise sur la libéralisation du secteur et le développement de l'énergie-mix, avec une part de 42,0% des énergies renouvelables. Ces engagements ont jusqu'ici été tenus et entre 2011 et 2017, EUR 10 milliards ont été investis dans le secteur²⁵. L'État cherche EUR 16 Milliards auprès du secteur privé pour compléter ses investissements jusqu'en 2030. Il encourage les producteurs privés (Ciprel, Azito Energie, Aggreko, Eranove) en leur achetant toute la production selon un contrat « take or pay »²⁶. Le total des investissements injectés par les producteurs indépendants dans le secteur s'élevait à USD 250 Millions en 2014.

Le gaz naturel d'une production actuelle de 275 millions pieds cube par jour est totalement utilisé pour la production d'électricité. Pour l'électrification rurale dans le cadre de son programme « électricité pour tous » sur la période 2015-2020, il mise sur les mini-réseaux hybrides (diesel-solaire). En 2017, 49 localités seront alimentées en énergie par des financements de l'UEMOA et de l'Union européenne. 47 mini-réseaux hybrides sont encore à construire entre 2017 et 2020²⁷.

Actuellement, 60% de la production en électricité sont fournies par les centrales thermiques et 25% par les centrales hydrauliques. Les énergies renouvelables que la Côte d'Ivoire peut exploiter sont le solaire, la biomasse et l'hydraulique. Le taux d'ensoleillement est estimé à six heures par jour en moyenne pour 2,0 – 6,0 kWh/m²/jour²⁸.

L'État veut utiliser les rebus de la production agricole comme biomasse. En raison des déchets agricoles, la Côte d'Ivoire dispose de la plus

grande capacité en Afrique pour la génération de l'électricité par la biomasse avec une capacité de 12 Millions de tonnes par an. Jusqu'ici, ce potentiel n'a été utilisé par les entreprises manufacturières, notamment les unités de transformation de l'huile de palme, que pour sa propre consommation. Une centrale de biomasse à partir de la palme à Biokala-Aboisso d'une capacité de 2 fois 23 MW et d'un financement PPP de EUR 62 Millions sera mise en activité par un consortium d'une entreprise française (EDF) et locale (SIFCA) d'ici 2019. Ce site sera la plus large centrale à biomasse de toute l'Afrique.

Une convention avec une entreprise a été signée pour commencer la construction et l'exploitation de centrales à charbon à San Pedro (ville portuaire) pour une capacité totale de 1.700 MW. Le coût du projet de EUR 1.291 Millions sera financé par un PPP. De nombreux projets hydroélectriques sont également en chantier ou en préparation. La plus grande centrale hydroélectrique du pays d'une capacité de 275 MW et qui aura nécessité EUR 504,6 Millions sera achevée avant la fin de l'année, 4 ans après le début des travaux.

1.2.3 Le secteur des services

Tous les segments du secteur des services sont en croissance. Les branches Commerce (+7,6%,2016), Transport et TIC (+9%,2016) ont été les plus dynamiques²⁹. La branche commerce a été dynamisée par les nouveaux investissements dans la grande distribution dont la croissance annuelle est estimée à 8,0%-10,0% par an. En Décembre 2015, le groupe Carrefour/CFAO (France) s'est installé et Auchan laisse également planer la rumeur d'une implantation sur le sol ivoirien. Les acteurs déjà présents réalisent également de nouveaux investissements pour maintenir leurs parts de marché. Le leader sur le marché PROSUMA a annoncé l'extension de son réseau pour les clients aisés et celui pour la clientèle populaire (supérettes Bonprix, supermarchés Cash Ivoire). Sur ce dernier segment, la Compagnie de distribution de Côte d'Ivoire (CDCI) avec les enseignes Leader Price et King Cash a également marqué ses empreintes. Le gouvernement appelle

²⁵ www.jeuneafrique.com, Energie : les ambitions régionales de la Côte d'Ivoire, Juillet 2017

²⁶ Le principe du Take or pay implique la garantie de mise à disposition de la production à l'Etat qui en contrepartie paye un montant convenu à l'avance qu'il prenne la livraison ou non.

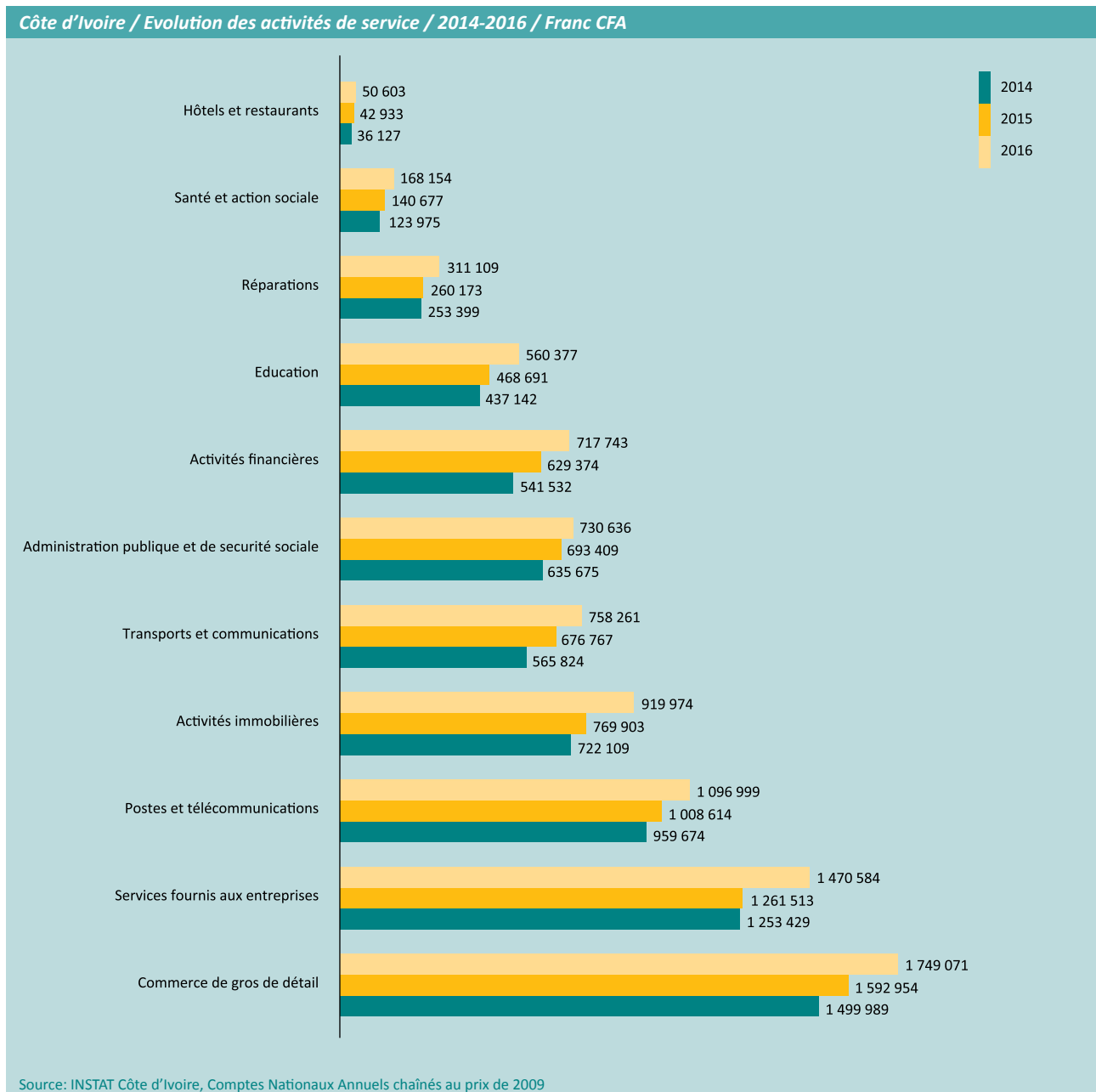
²⁷ Société des Energies de Côte d'Ivoire (CI-Energies), Note de présentation sur l'électrification rurale de la Côte d'Ivoire, Mars 2017

²⁸ Africa-EU Renewable Energy Cooperation Programme, Market Information Côte d'Ivoire / www.africa-eu-renewables.org,

²⁹ World Bank Group, Situation économique en Côte d'Ivoire, cinquième édition, Juillet 2017

également les investissements privés à s'engager dans les infrastructures de commerce traditionnels comme la construction de marchés de gros et de détail. Un projet de construction et exploitation des marchés de gros et de détail à Abidjan, Daloa,

Abengouou et les 7 Chefs-lieux de région, pour USD 201 Millions sera incessamment soumis au secteur privé. Le commerce électronique bien que présent est encore ralenti par le haut niveau de cybercriminalité.



Le secteur des TIC a fourni 150.000 emplois formels et environ 10% des recettes fiscales (2016). Le gouvernement voit le TIC comme un outil de levier

de l'économie. Afin de pouvoir utiliser ce potentiel, il a annoncé une amélioration de son écosystème TIC par des investissements dans l'extension des

infrastructures. Les travaux permettant de compléter la connexion de tout le territoire national par un réseau de fibre optique de 5.000 km ont débuté en Février 2017 et vont durer entre 18 mois et deux ans. Le coût du projet est estimé à USD 190 Millions³⁰. Cela va entraîner l'augmentation du taux de pénétration de l'internet, particulièrement de l'internet mobile et offrir des perspectives à l'utilisation du numérique comme vecteur de développement de l'économie numérique et du commerce. L'usage des TIC est en effet principalement « mobile », dont le taux de couverture de 110% est impressionnant. La téléphonie fixe n'attire pas de nouveaux abonnés dont le nombre stagne à 260.000 depuis 10 ans. La Côte d'Ivoire compte en 2016 plus de 8 Millions d'utilisateurs internet soit 33,0% de la population totale (23,7 Millions). Les entreprises de télécommunications ont confiance au développement du secteur. Un signal dans ce sens est que les opérateurs ORANGE et MTN ont versé chacun USD 211,50 milliards pour le renouvellement de leur licence en 2015. Trois des cinq opérateurs télécom ont payé la licence pour la 4G. Le chiffre d'affaires s'élevait en 2014 à USD 2,0 Milliards.

Les entreprises ivoiriennes sont également conscientes du paramètre « numérique » pour leurs activités, mais elles n'ont pas encore toutes commencé la transformation numérique³¹. Avec la sensibilisation par les groupements professionnels et la constatation d'un besoin de digitalisation pour maintenir la compétitivité, les entreprises vont de plus en plus recourir aux prestations spécialisées en externe. L'insuffisance de la qualité des prestataires locaux, citée comme le principal obstacle à la transformation numérique, donne à la Tunisie la possibilité de faire valoir ses compétences. Malgré les 100 ingénieurs sortant par an, le nombre de personnel qualifié reste insuffisant aussi bien en nombre qu'en termes d'adaptation besoin/formation (formations trop généralistes) en Côte d'Ivoire.

Au niveau de l'État, le Plan d'Actions Prioritaires (PAP) 2017-2020 du Gouvernement place la Gouvernance Électronique au programme. Il mise sur le secteur des Technologies de l'Information et de la Communication pour le développement des autres secteurs de l'économie. Le projet « E-Gouv » a été

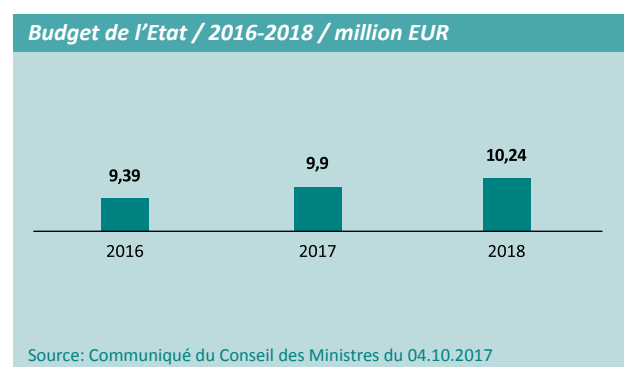
lancé dans les domaines de la santé, de l'éducation, de l'agriculture et de l'internet gouvernemental.

Le secteur des transports est lié au développement du commerce et a bénéficié de l'achèvement des infrastructures routières majeures (le 3ème pont Henri Konan Bédié, l'autoroute reliant Abidjan à Yamoussoukro). Cette politique des grands travaux va se poursuivre aussi bien pour les infrastructures pour la desserte à l'intérieur du pays que pour les infrastructures de connectivité au niveau régional.

Abidjan va se doter de sa 1ère ligne de métro qui, sur 37,5km, va desservir le centre d'Abidjan jusqu'à l'aéroport. Le projet d'un coût de EUR 1,4 Milliards sera construit par un consortium d'entreprises français et sud-coréen (Bouygues, Keolis, Dongsan, Hyundai Rotem). Avec la promesse du gouvernement français en juillet 2017 d'apporter une part de financement, la concrétisation du projet semble assurée³².

1.3 Le marché public

L'État va continuer à jouer un rôle dans le financement de l'économie. Son budget prévoit une hausse régulière, avec un budget d'investissement public de USD 22,5 Milliards pour la réalisation du PND (2016-2020) que l'État pense financer par fonds propres et par fonds extérieurs. Cela représente un marché public important, particulièrement pour les entreprises œuvrant dans les infrastructures (routes, ports, barrages électriques). Il a été constaté que l'État favorise de plus en plus les PPP et que les projets à financement 100% étatiques sont réduits.



³⁰ New.abidnaj.net, Déploiement de la fibre optique: un projet très attendu, 02 Janvier 2017

³¹ Deloitte-CGECI, Etude de la maturité numérique des entreprises ivoiriennes, rapport final, Mai 2016

³² La Tribune Afrique, Côte d'Ivoire/France, Ouattara et Macron lanceront les travaux du métro d'Abidjan en Novembre, 01 Septembre 2017

Au niveau domestique, des dépenses hors-budget ont été engagées au détriment du budget d'investissement. Une partie des ressources initialement prévue pour les investissements a été utilisée pour apaiser les tensions sociales par le paiement de revendications salariales/financières de la part de militaires et d'une partie des fonctionnaires. L'État a dû également soutenir financièrement les producteurs touchés par la chute du cours du cacao en renonçant aux droits d'enregistrement de 5% sur la valeur des exportations de cacao, et en subventionnant un fond de compensation. Une diminution de la valeur d'exportation du cacao signifie normalement aussi pour l'Etat ivoirien un manque à gagner conséquent, le cacao représentant 15% de ses recettes³³. Cet impact pourrait selon les prévisions toutefois être compensé par une hausse de la quantité de la production en 2017. Pour les années suivantes, les prédictions sur la production est difficile en raison du changement climatique.

Au niveau extérieur, l'État ivoirien se finançait par émission de titres sur le marché régional. Les banques commerciales achètent ces titres (contre un taux d'intérêt) en empruntant à un taux plus faible auprès de la BCEAO. Cependant la BCEAO a rehaussé depuis décembre 2016 son taux d'intérêt rendant l'opération peu intéressante pour les banques. L'État a pu recourir à une émission sur le marché européen comme alternative en Juin 2017 (Eurobond).

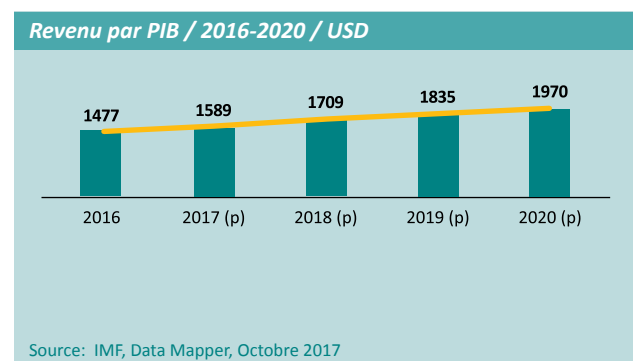
La question qui se pose actuellement est de connaître la capacité réelle de l'État à débloquer les budgets d'investissements publics annoncés. Les dépenses publiques, particulièrement les dépenses d'investissement ont été ralenties en 2016, en raison de la baisse de la capacité de mobilisation de fonds au niveau domestique et extérieur malgré la notation B+ (spéculatif) de l'agence FITCH. Cependant, la Côte d'Ivoire peut compter sur les organisations internationales et aussi sur le soutien de ses pays « amis » comme la France qui a annoncé un mois après la visite du Président de la République à Paris une enveloppe financière de EUR 1,4 Milliards³⁴ pour les travaux de la 1ère ligne de métro.

Afin d'avoir de plus amples informations sur les projets PPP en préparation, consulter la partie 7.3 Opportunités d'investissement et d'exportation.

1.4 Le marché des consommateurs

Tous les signaux en faveur de la consommation sont au vert. La Côte d'Ivoire compte en 2016 environ 23,86 millions de consommateurs³⁵. Le revenu actuel de USD 1.477 par habitant est estimé s'accroître de 30,0% pour atteindre USD 1.970 en 2020. La croissance annuelle de la dépense de consommation finale des ménages est positive et en hausse depuis 2014. En 2016, sa valeur était de 9,6%³⁶.

Au marché local s'ajoute s'ajoutent directement les arrière-pays (Burkina Faso, Mali, Niger) qui n'ont pas accès à la mer, avec leurs 60 Millions d'habitants. Abidjan est la plus grande ville de consommation (4.395.243) et compte également un nombre important d'expatriés en raison de la présence de multinationales (siège de la Banque Africaine de Développement et de l'ICCO), suivie de Bouaké (608.138). La capitale politique Yamoussoukro, 5ème ville, ne compte que 281.735 habitants. La ville de San Pedro qui va bénéficier de la construction d'une zone hôtelière, d'une raffinerie de pétrole et d'une usine de cacao sera un nouveau pôle de consommation.



Si on se réfère à la moyenne africaine, la population disposant d'un revenu compris entre USD 2-20 par jour en Côte d'Ivoire atteindrait au minimum de

³³ Banque Mondiale, Situation économique en Côte d'Ivoire, Juillet 2017

³⁴ La Tribune Afrique, Côte d'Ivoire/France: Ouattara et Macron lanceront les travaux du métro d'Abidjan en Novembre

³⁵ Source: www.populationdata.net (22.661.331 selon le dernier recensement général de 2014 réalisé par l'Institut National des Statistiques)

³⁶ www.donnees.banquemondiale.org

3.000.000 (13% de la population)³⁷. Une étude en 2014 estimait la classe moyenne ivoirienne à 21-51% de la population³⁸.

Nous retiendrons pour notre étude, les résultats d'une enquête réalisée en 2015 par l'institut de sondage français IPSOS³⁹ qui fait la différenciation entre la classe flottante (USD 2-4), la classe moyenne inférieure (USD 4-10), et la classe moyenne supérieure (USD 10-20). Cette enquête indique que 9,0% de la population disposent d'un revenu de USD 4-10/jour et 6% entre USD 10-20/jour. À cela s'ajoute une classe aisée (> USD 20/jour/personne) de 5%. Cette moyenne est en effet très disparate selon les pays, mais donne déjà une référence minimale d'une classe moyenne et aisée de 5 Millions (20%) de personnes en Côte d'Ivoire.

Si on ajuste ce chiffre au niveau du PIB en Côte d'Ivoire et que cette étude avance même un chiffre de 36% de la population comme appartenant à la classe moyenne supérieure, cela fait environ 8,5 Millions de personnes. On peut ainsi définir une fourchette de classe moyenne comprise en 5 - 8 Millions.

Cette classe moyenne, qui dispose à 78% d'un revenu stable sur le long terme, utilise parcimonieusement son revenu, qui est ventilé comme suit⁴⁰:

- 24% Dépenses alimentaires ;
- 18% Logement (seuls 32% des ivoiriens étant propriétaires de leur logement) ;
- 13% Éducation ;
- 13% Transport (généralement une voiture d'occasion) ;
- 7% Habillement ;
- 6% Télécommunication ;
- 6% Santé ;
- 6% Télécommunication ;
- 4% Équipements de maison ;

Pour l'habillement et les équipements, cette classe moyenne, particulièrement les jeunes, est enclin à acheter des marques internationales. Pour les produits alimentaires, elle fréquente à la fois les marchés (64%) et les grandes surfaces (74%). Sa consommation est donc un mix entre le local

et les produits importés. On a constaté que ce consommateur attache plus de poids à la qualité du produit qu'à son prix, et est prêt à payer plus pour un produit qui va durer ou contribuer à sa santé.

En 2030, on estime que cette classe moyenne va être comprise entre 8- 10 Millions de personnes, en raison de la hausse de l'urbanisation et de l'effet des mesures économiques de la vision émergence 2030. Elle sera de plus en plus propriétaire de son logement et va dépenser plus dans la santé et l'éducation des enfants.

1.5 Le marché régional

La Côte d'Ivoire considère l'intégration régionale comme un important facteur de développement. Elle est ainsi membre de la CEDEAO, de l'UEMOA et de l'Union du Fleuve Mano.

La Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a été créée en 1973, dans un but initial de favoriser le développement économique des pays membres qui sont le Bénin, Burkina Faso, Cap Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée Conakry, Guinée-Bissau, Libéria, Mali, Niger, Nigeria (qui héberge le siège à Abuja) Sierra Leone, Sénégal et Togo. Ces pays totalisent 335 Millions d'habitants.

L'organisation s'est dotée durant la guerre civile du Libéria en 1990 d'un outil de maintien de la paix avec l'Ecomog (Economic Community of West African States Cease Fire Monitoring Group ou Brigade de surveillance du cessez-le-feu). Elle dispose également de programmes régionaux tels que la mise en place d'une auto-suffisance énergétique au niveau de la zone. Elle regroupe ainsi les sept pays de l'Afrique de l'Ouest ne partageant pas la monnaie commune, le franc CFA, et huit pays (Bénin, Burkina faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo) de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) qui partagent cette monnaie. L'UEMOA compte 112 Millions d'habitants. L'intégration économique s'est concrétisée par la mise en place, sous le nom de « Tarif Extérieur Commun ou TEC

», des mêmes droits et taxes sur les marchandises entrant dans l'espace UEMOA indépendamment de leurs points d'entrée et leur destination finale au sein de cet espace. Ce régime commun a été étendu aux pays de la CEDEAO en Janvier 2015.

Il existe un Accord de Partenariat économique (APE) entre la CEDEAO et l'Union Européenne dont l'objectif est de favoriser les échanges commerciaux entre les deux blocs régionaux par des mesures de démantèlement progressif des barrières tarifaires. La Côte d'Ivoire a ratifié l'APE intérimaire en 2016, qui a été mise en application provisoire depuis cette année. Cela signifie pour les entreprises tunisiennes une hausse de la concurrence des produits européens sur le marché ivoirien.

La Côte d'Ivoire est souvent utilisée par les entreprises étrangères comme un hub pour installer leur représentation ou pour introduire leur produit, et se déployer ensuite vers les pays voisins. La raison de ce choix s'explique par la bonne qualité des infrastructures d'entrée en Côte d'Ivoire (port d'Abidjan, aéroports internationaux), par le niveau de vie local notamment dans les quartiers aisés d'Abidjan. Ce qui rend cette zone intéressante pour les entreprises, c'est aussi la libre circulation douanière entre les pays membres. Le transport inter-régional bien qu'encore victime de prélèvements illicites bénéficie d'un programme de développement des infrastructures routières. Cela permet de couvrir, sans frais de douane, un potentiel de 350,9 Millions de consommateurs représentant 41,9% (USD 629,8 Milliards) du PIB de l'Afrique Sub-Saharienne, et une croissance réelle de 3,1%. Les exportations de la Côte d'Ivoire vers les autres pays de l'UEMOA représentaient en 2015 USD 1,63 Milliards soit environ 13,0% de ses exportations totales, en hausse de 12,5% par rapport à 2014. Les premiers clients de la zone sont le Burkina Faso (34,6%) et le Mali (30,5%), suivis par le Togo (16,0%), le Sénégal (8,3%), le Niger (6,0%), le Bénin (4,5%)⁴¹.

La Côte d'Ivoire est également membre de l'Union du Fleuve Mano, une organisation sous-régionale créée en 1973 comprenant également le Libéria,

la Sierra Léone et la Guinée. Cette organisation poursuit le but de renforcer les capacités des membres à intégrer leur économie et garantir la paix et la sécurité dans leur zone. Les quatre pays membres mettent également en place des programmes communs de développement économique. Par exemple, pour que la sous-région se dote de ressources humaines hautement qualifiées, un centre d'excellence va être installé dans chaque pays et est dédié à un domaine stratégique qui lui est propre. Pour la Guinée entre autres, ce sera la transformation de l'institut supérieur des mines et de la géologie de Boké (ISMG), en centre d'excellence de l'Union du fleuve Mano. Ce programme de Centres d'Excellence se réalisera avec la coopération allemande au développement. En d'autres termes, l'appartenance à cette organisation lui permet de mettre en place des programmes avec des ressources supplémentaires.

³⁷ Banque Africaine de Développement, "The middle of the pyramid: dynamics of the middle class in Africa", Avril 2011

³⁸ Deloitte, "The Deloitte Consumer Review Africa: A 21st century view, 2014"

³⁹ Regional Info, article sur la conférence de présentation de l'étude "Les classes moyennes en Afrique et en Côte d'Ivoire, quelle réalité, quels enjeux par l'IPSOS, 8 Juin 2016"

⁴⁰ Koaci.com, Côte d'Ivoire: Ipsos et Cfao révèlent que la classe moyenne préfère épargner que consommer, 06 Juin 2016

⁴¹ BCEAO, Ventilation géographique des exportations de marchandises (statistiques douanières, hors biens exceptionnels)

2. CONDITIONS D'ACCÈS AU MARCHÉ

Cette partie traite du cadre des relations commerciales ivoiro-tunisiennes et des conditions d'accès, tarifaires et non-tarifaires, au marché ivoirien. Le transport, l'accès au financement local et la concurrence bien implantée s'avèrent comme les principaux obstacles non-tarifaires auxquels les entreprises tunisiennes comme toutes autres entreprises doivent faire face.

2.1 Accords commerciaux et taxes à l'importation

Toutes les exportations à destination des pays de l'UEMOA et de la CEDEAO sont soumises au régime du « Tarif Extérieur Commun – TEC » du 17.01.2017, quel que soit le pays d'origine. Le taux appliqué est fonction de la catégorie du produit. Dans la pratique, les 8 pays (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger, Nigéria, Sénégal et Togo) appliquent effectivement déjà ce régime. Les pays

sont autorisés à augmenter ces tarifs jusqu'à 3,0% si des motifs de sauvegarde économique sont justifiés.

Le dédouanement en Côte d'Ivoire est considéré par les entreprises étrangères comme l'un des plus cher au monde. À cause de ce coût élevé, les pratiques frauduleuses courantes, particulièrement les fausses déclarations diverses (origine, valeur, etc.) entraînent une concurrence déloyale, surtout de la part des produits chinois qui arrivent par des sociétés de commerce. Le droit de douane varie entre une exonération et 35% selon la nature du produit. À ce droit douanier s'ajoutent trois autres taxes : la taxe de solidarité communautaire (0,5%) ; la TVA (18%) ; les frais de débours divers (3%) ; les agios au trésor (2%), et taxe spéciale fixe de 2.000 FCFA. Les procédures de dédouanement durent en moyenne 7 jours. Soit des frais hors-droit de douane comptant pour 24,8% la valeur du bien.

TEC selon la catégorie de produit

Catégorie		Taux
Catégorie 0	Biens sociaux essentiels	0%
Catégorie I	PPN, matières premières de base, biens d'équipement, intrants spécifiques	5%
Catégorie II	Intrants et produits intermédiaires	10%
Catégorie III	Biens de consommation finale	20%
Catégorie IV	Biens spécifiques pour le développement économique	35%

Source: Guichet unique du commerce extérieur

Un exemple pour la tarification des matériaux de construction et des produits alimentaires est joint en annexe. Pour les autres tarifs, le site du Guichet Unique du Commerce Extérieur ⁴² propose un formulaire de requête instantané qui permet d'obtenir instantanément le tarif douanier d'un produit.

La Tunisie a depuis 2017 le statut de membre observateur de la CEDEAO, et sera peut-être membre à part entière à l'issue de la Conférence des Chefs d'État et de gouvernement de cette communauté économique en décembre 2017 ⁴³. Il est intéressant de mentionner que le Maroc va également intégrer cette organisation en même temps que la Tunisie. Si cette adhésion aboutit, ceci

signifie que les produits tunisiens pourront être exportés vers la Côte d'Ivoire sans droit de douane.

2.2 Conditions non-tarifaires d'accès au marché

Dès que le terme « douane » est mentionné, tous les opérateurs économiques secouent leurs têtes. En effet, s'il est facile d'obtenir les documents nécessaires pour avoir le statut d'importateur, le dédouanement n'est pas fait pour les novices en raison des pratiques de corruption qui existent encore. Cette pratique fait de la douane un paramètre de compétitivité du produit sur le marché, car plusieurs produits sortent de la douane avec des taxes moins élevées grâce à des fausses déclarations en tout genre.

⁴² <https://guce.gouv.ci/customs/tariff?lang=fr>

⁴³ Jeune Afrique, Pourquoi la Tunisie veut intégrer la CEDEAO, 25 Août 2017

⁴⁴ Banque Mondiale, Doing Business 2017, 2017

Tout importateur en Côte d'Ivoire doit avoir un numéro d'immatriculation au registre de commerce délivré par le Ministère du Commerce, un code import-export et une déclaration d'impôt. En pratique, le code export est facile à obtenir, même pour une opération ponctuelle. La Côte d'Ivoire est classée 150ème/190⁴⁴ pays en matière d'environnement des affaires. En ce qui concerne particulièrement l'importation, le délai de dédouanement de 7 jours est inférieur à la moyenne des pays de l'Afrique Sub-Saharienne. Les normes ne sont pas restrictives en Côte d'Ivoire. Le contrôle de la conformité aux normes des produits n'est pas exigé, et le pays ne dispose pas de plateforme technique/laboratoire pour mener les analyses.

La durée du transport maritime est une barrière pour les exportations tunisiennes. Il faut entre 30 à 60 jours durant la haute saison entre le port d'Abidjan et celui de Tunis. Depuis 2010, il y a une réflexion sur une ligne maritime Tunis/Dakar/Côte-Ivoire. Actuellement, c'est plutôt une ligne Tunisie - Maroc- Afrique de l'Ouest ou Afrique du Sud qui est en discussion entre le Ministère tunisien de l'Industrie et du Commerce et la Compagnie Tunisienne de Navigation. La mise en place de cette ligne réduirait le temps de transport à 15 jours.

Le coût du transport pour un conteneur de 40 pieds embarqué à Tunis ou à Sfax et débarqué au port d'Abidjan revient à Euro 2.015, après incorporation des charges complémentaires au coût de base d'Euro 1.850. A titre de comparaison, le même conteneur au départ de Casablanca revient au total à Euro 1.750⁴⁵.

Voici les étapes à suivre pour le dédouanement :

1. L'importateur doit demander auprès de l'organisme Webb Fontaine la valeur et le code HS de son produit (Rapport Final de Classification et de Valeur - RFCV). Ce service est gratuit. Pour cela, il doit remplir le « Formulaire d'Avis de Dépôt » sur la plateforme en ligne du Guichet Unique du Commerce

Extérieur avec les documents suivants : Fiche de Déclaration à l'Importation (FDI), Facture Finale, Connaissance, Liste de Colisage, Facture de fret, et si requis par la nature du produit, le certificat d'origine. Pour les produits en provenance de Tunisie, la certification ISO 9001 est acceptée. Les envois dont la valeur est inférieure à 1530,0 Euros ainsi que les fruits et légumes frais bénéficient d'une exemption de contrôle de valeur à l'importation.

2. Webb Fontaine envoie le résultat par email 5 jours ouvrés après la requête.
3. Il existe une possibilité de recours pour l'importateur s'il n'est pas d'accord avec l'avis émis par Webb Fontaine, via le « Formulaire de litige ». De même Webb Fontaine peut demander des informations supplémentaires (Formulaire de requête), si elle détecte des incohérences.
4. Paiement de tous les taxes et droits de douanes à l'importation en ligne via le e-paiement du Guichet Unique du Commerce Extérieur, sur la base du RFCV, et qui s'élèvent en moyenne à 44,5%.

Les formulaires sont téléchargeables sur www.webbfontaine.ci et www.guce.ci. Le contrôle physique au débarquement a été supprimé.

2.3 Les régimes d'investissement

Le Code des Investissements adopté en 2012 donne les conditions à remplir par les investisseurs pour bénéficier d'un certain nombre d'avantages qui sont essentiellement fiscaux et douaniers. Il n'y a pas de distinction entre les investissements nationaux et les investissements étrangers. Les avantages sont définis en fonction du lieu de l'investissement (population <60.000>), de la phase de l'investissement et de son montant.

Le Code prévoit deux régimes⁴⁶:

1. Le régime de déclaration.
2. Le régime de demande d'agrément.

Ces deux régimes visent le développement

⁴⁵ Simulation sur www.cma-cgm.fr/ebusiness, site du transporteur maritime CMA CGM

⁴⁶ Présidence de la République, Ordonnance N° 2012-487 du 07 Juin 2012 portant Code des Investissements, Juin 2012

inclusif des agglomérations non-urbaines et le désengorgement d'Abidjan. Plus les zones sont moins peuplées, plus la durée de jouissance des avantages augmente.

L'octroi du régime dépend de la phase de l'investissement, et également du montant de l'investissement par rapport à un seuil inférieur et supérieur fixé par décret.

Pour les PME (<200 employés et Chiffre d'affaires < franc CFA 1,0 Milliards)

Seuil inférieur : franc CFA 70,0 Millions

Seuil supérieur : franc CFA 200,0 Millions

Pour les grandes entreprises

Seuil inférieur : franc CFA 200,0 Millions

Seuil supérieur : franc CFA 1,0 Milliards

Les PME peuvent dans le cadre de ce Code des investissements obtenir de l'État la mise à disposition d'un terrain pour l'exercice de ses activités. L'État ivoirien permet à tout promoteur de projets industriels de postuler pour l'obtention d'un terrain parmi ceux qu'il dédie à l'exploitation d'activités industrielles ou annexes⁴⁷. Le tableau détaillant les conditions d'éligibilité aux deux régimes ainsi que les avantages fiscaux et douaniers que l'Etat accorde est jointe en annexe.

⁴⁷ Décret n°2015-22 du 14 janvier 2015 relatif aux procédures et conditions d'occupation des terrains à usage industriel

3. PERFORMANCE DES ENTREPRISES TUNISIENNES ET ALLEMANDES EN CÔTE D'IVOIRE

Cette partie vise à évaluer la performance des entreprises tunisiennes et allemandes en Côte d'Ivoire, à partir de l'évolution des exportations de biens et de services, et de positionnement par rapport aux concurrents.

3.1 Performance des entreprises tunisiennes

Le gouvernement tunisien a confirmé sa volonté de soutenir l'internationalisation en Côte d'Ivoire du secteur privé tunisien. Le Premier Ministre tunisien est venu à Abidjan en Avril 2016 accompagné d'une délégation de représentants d'entreprises tunisiennes et a signé de nombreux accords de coopération dans différents secteurs de l'économie avec le gouvernement ivoirien. Les entreprises tunisiennes comptent beaucoup sur la répétition de telles initiatives. En effet, tout support pour stimuler leurs activités et faciliter leurs investissements est le bienvenu à l'exemple de la ratification de l'Accord de coopération sur la promotion et la protection mutuelle des investissements⁴⁸ et de la Convention bilatérale de non-double imposition entre les deux pays⁴⁹. Certaines de ces entreprises ont acquis une notoriété sur le marché, à l'exemple de la société SLPI, qui crée des machines sur mesure pour diverses industries, et dont le PDG a obtenu cette année le prix de "Valorisation des produits locaux par la transformation industrielle" et "d'entreprise pionnière intelligente" par la Plateforme des femmes entrepreneurs et dynamiques⁵⁰.

3.1.1 Performance des produits tunisiens

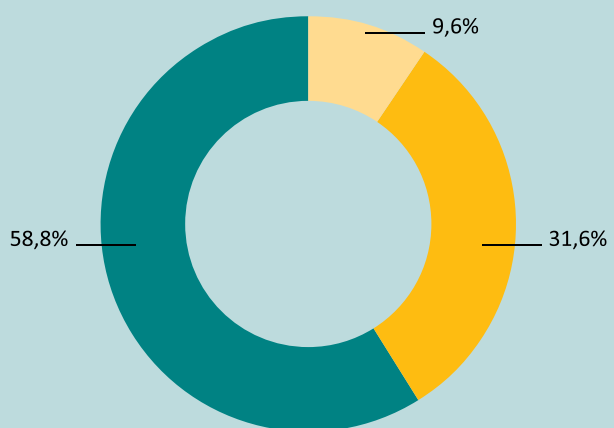
En 2016, selon les données du service des prospectives du CEPEX, 190 entreprises tunisiennes ont exporté vers la Côte d'Ivoire. Elles n'étaient que 113 en 2012.

Les 40 premières entreprises ont exporté un volume total de TND 55 Millions, soit 70% de l'ensemble des exportations tunisiennes en Côte d'Ivoire (TND 76 millions). Comme pour la plupart des autres destinations d'exportation des entreprises

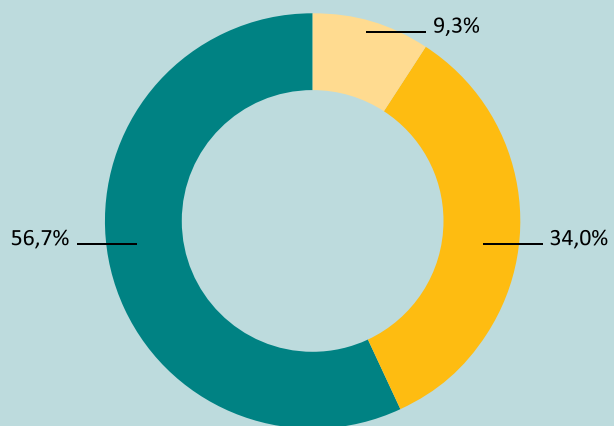
tunisiennes au sein de l'Afrique subsaharienne, ce sont les produits du secteur de la construction qui représentent le plus grand volume de produits exportés (aucune des entreprises identifiables n'étant exportatrice de services).

Le nombre des transactions tunisiennes vers la Côte d'Ivoire ont augmenté entre 2012 et 2016, passant de 114 à 119, avec une part légèrement plus importante des transactions entre 100 mille et 1 million de Dinars.

Répartition des transactions par volume en 2012



Répartition des transactions par volume en 2016



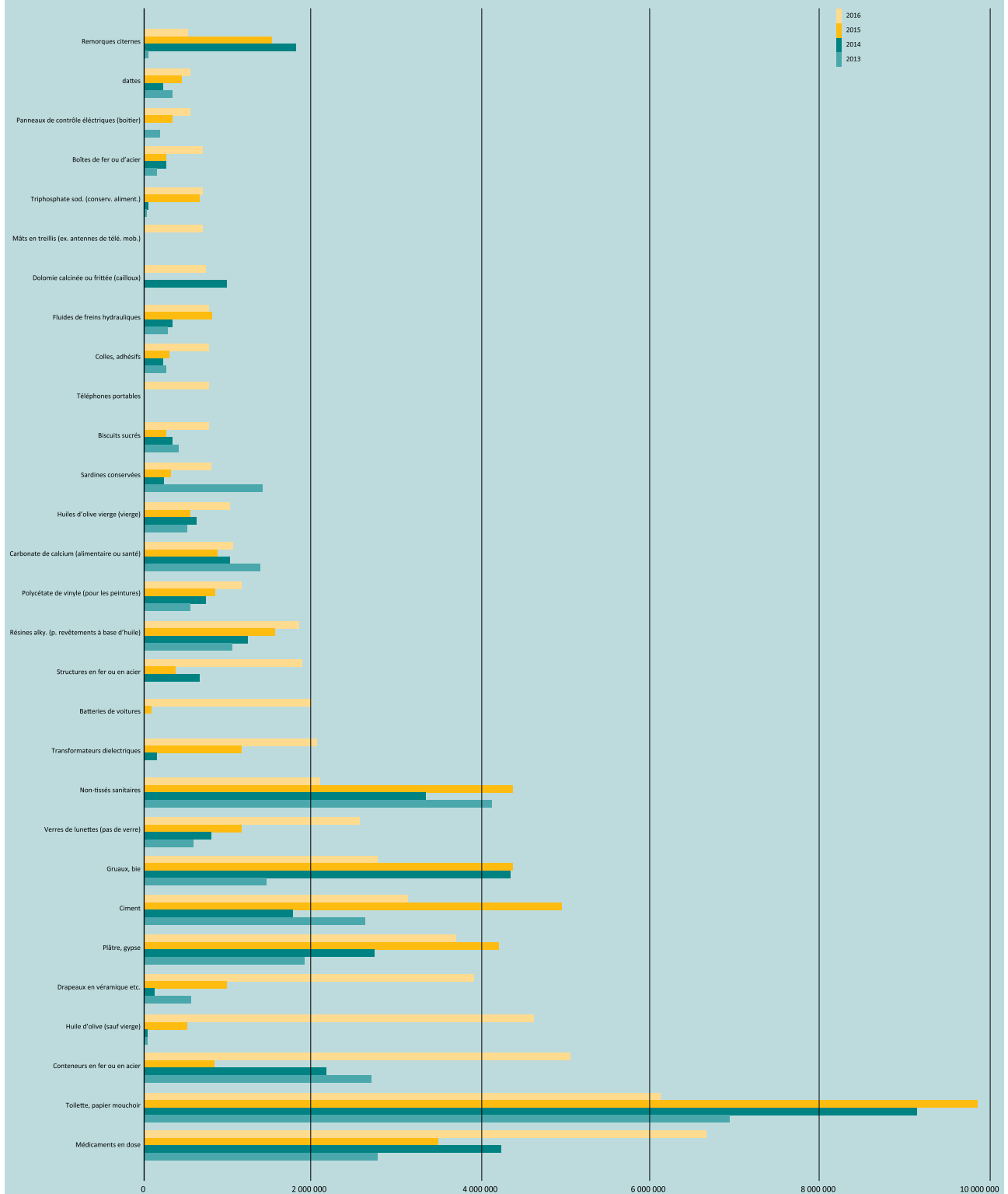
Source: CEPEX, Service des Statistiques, Juillet 2017

⁴⁸ Décret n°2015-405 du 3 juin 2015

⁴⁹ Décret n°2015-406 du 3 Juin 2015

⁵⁰ La Presse BUSINESS (Tunisie), 24 au 30 Juillet 2016

XXXX



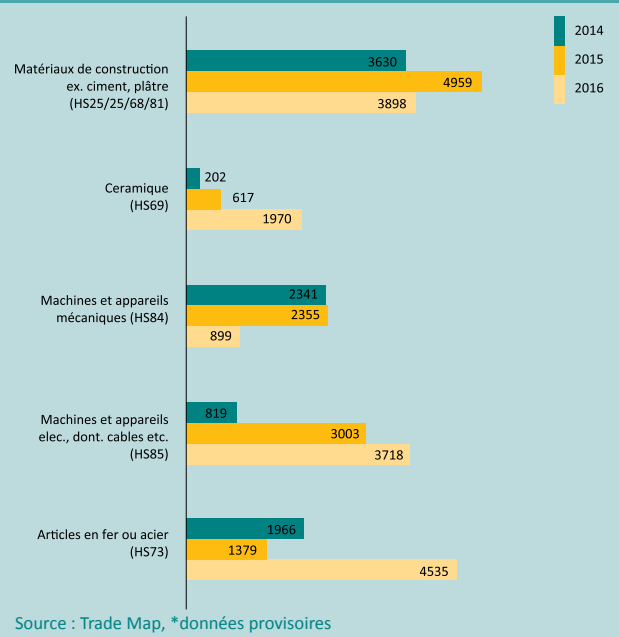
Source : CEPEX, Direction de la prospective, Juillet 2017

Au total, le segment de produits du secteur de la construction a engendré TND 26 millions de recettes, soit 50% du total des exportations tunisiennes vers la Côte d'Ivoire. Les seize entreprises opérant dans ce secteur ont exporté des produits d'équipement tels que des câbles, des tubes et des tuyaux de canalisation, des transformateurs, des structures et composants métalliques et des matériaux de construction tels que le ciment ou les peintures. Il convient de noter que dix entreprises ont pu atteindre ou dépasser le niveau d'exportation de 2016 au cours du premier semestre 2017, soulignant la dynamique de croissance dans le secteur.

Le développement des importations de matériaux de construction de la Côte d'Ivoire a suivi l'évolution de ses importations globales au cours des trois dernières années : une légère augmentation par rapport à 2014 puis en baisse de près de 40% en 2016, en dessous du niveau de 2013. Les importations en provenance de la Tunisie se sont développées assez régulièrement au cours des trois dernières années et ont diminué à un niveau plus modéré de 20% en 2016, suggérant un avantage concurrentiel.

De même, les importations globales de produits céramiques montrent une tendance similaire : les importations totales ont presque doublé en 2016 mais les exportations tunisiennes ont triplé la même année par rapport à 2015, augmentant encore une fois à un rythme nettement supérieur aux tendances du marché. Les produits prêts à l'emploi tels que les revêtements céramiques ont connu une croissance significative de volume annuel depuis 2013. L'exportation de machines et d'appareils mécaniques a diminué après deux années stables 2014/2015. Les machines et équipements électriques - qui couvrent également l'un des principaux produits d'exportation de la Tunisie (câbles) - ont connu une forte croissance au cours des trois dernières années et les prévisions laissent entrevoir une poursuite de cette tendance pour les 2-4 prochaines années. Une forte augmentation a été enregistrée pour les articles en fer ou en acier, dont une partie est due à une vente plus importante de bouteille de gaz liquide en Côte d'Ivoire en 2016.

Exportation Tunisie - Côte d'Ivoire / produit BTP / 2014 - 2016 / milliers USD



L'inverse s'applique à l'importation de machines et d'appareils mécaniques dont les importations totales diminuent d'environ 15% en 2016 - les exportations tunisiennes subissent une forte baisse de près de 60%. Pour le segment des machines et équipements électriques, un développement stable des importations a été constaté entre 2014 et 2016, reflétant une croissance marquée en 2016 qui a également été fournie par les entreprises tunisiennes.

Une image contradictoire en faveur de la Tunisie est constatée sur le segment des produits sidérurgiques, dont les importations totales ont fortement diminué en 2016 par rapport à l'année précédente de plus de 50% - la Tunisie ayant plus que triplé ses exportations en 2016.

Au sein du segment chimie et pharmacie, cinq entreprises tunisiennes sur 10 exportent des produits pharmaceutiques (dont l'une des vitamines). Les quatre entreprises restantes ont exporté des produits chimiques tels que des détergents de nettoyage ou des produits liés à la peinture pour un volume total de TND 11,2 Millions. La croissance en 2017 sur ce segment est plus modérée par rapport au secteur de la construction. Les entreprises ont atteint en

moyenne 60% des volumes de 2016 au cours des six premiers mois de l'année.

Les exportations de produits alimentaires ont couvert les pâtes, le couscous, les biscuits, les dattes et la margarine et ont atteint un volume de près de 6 millions de dinars. La croissance en 2017 a été plutôt dynamique avec trois entreprises sur six qui ont réalisé au moins le même résultat de 2016 au cours des six premiers mois.

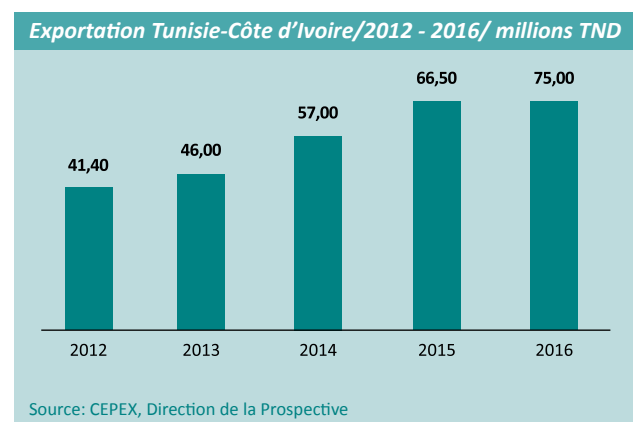
Bien que seulement trois entreprises aient exporté des produits liés au papier, une entreprise a réalisé le volume le plus élevé des exportations avec un volume de TND 6,1 millions de papiers-mouchoirs (soit 8% de toutes les exportations tunisiennes en 2016). La deuxième entreprise a largement dépassé les résultats de 2016 au cours des deux premiers trimestres de 2017 et la troisième a presque doublé ses exportations. Les produits exportés dans le segment des transports couvraient les batteries, les liquides de freins hydrauliques et les remorques métalliques pour les camions. Encore une fois, la plupart des entreprises ont pu atteindre les niveaux de 2016 au cours des six premiers mois de 2017.

Grâce aux meilleures performances de plusieurs entreprises tunisiennes, le volume des exportations au 1er semestre 2017 a déjà dépassé la moitié du volume total de 2016, et permet de confirmer la tendance à la hausse du volume total des exportations de la Tunisie vers la Côte d'Ivoire depuis 2016. En effet en 2015, les exportations vers la Côte d'Ivoire ont baissé de USD 7,5 Millions. Cette baisse a été due à des opérations de 2014 qui ne se sont renouvelées en 2015 (les lecteurs magnétiques/optiques (USD 895 Millions), la dolomie pour l'industrie de fabrication de peinture locale), et à la contre-performance de certains produits pour lesquels la demande ivoirienne a pourtant augmenté (récipients pour gaz comprimés tubes et accessoires en polyvinyle, remorques citernes, accessoires en plastique pour tubes et tuyaux). En 2016, les exportations avaient repris légèrement (+ USD 2,43 Millions), grâce en majeure partie à la hausse des exportations de médicaments en dose (+ USD 1,26 Millions), qui a compensé la baisse des

produits d'hygiène, particulièrement les couches bébés et les serviettes hygiéniques (- 44%) et les papiers toilettes ⁵¹.

Analyse de la concurrence

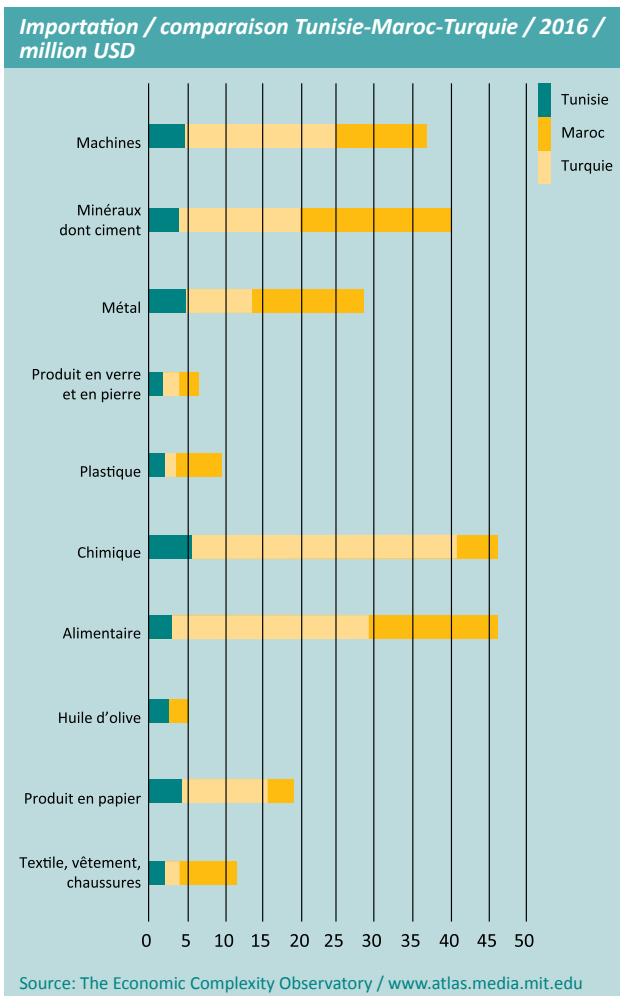
Le Maroc et la Turquie ont été choisis comme concurrents directs de référence pour la Tunisie en raison de l'existence de similitude en termes de segmentation des produits. En 2015, la Tunisie est le 34ème fournisseur de produits de la Côte d'Ivoire, et ne couvre même pas 1,0% du marché (0,41%).



Le Maroc (14ème/2,2%) et la Turquie (21ème /1,1%) sont mieux positionnés. La performance des entreprises tunisiennes dans les importations de service de la Côte d'Ivoire est négligeable (0,01% en 2015). Pourtant une quarantaine d'entreprises ont une activité régulière d'exportation avec la Côte d'Ivoire ⁵² et des actions de promotion sectorielles y sont également organisées avec l'appui de l'Ambassade de la Tunisie et du bureau de représentation du CEPEX.

L'analyse des exportations de la Tunisie comparativement à celles du Maroc et de la Turquie montre que les parts de marché de la Tunisie sont en général nettement inférieures à ces deux pays, tous produits confondus. L'écart est particulièrement grand pour les produits chimiques, les produits alimentaires, les machines et les produits minéraux. Le Maroc et la Tunisie disposent pourtant tous deux d'un vol direct, des mêmes compétences linguistiques et des produits et services comparables.

⁵¹ TRADE MAP, Exportations par produits
⁵² CEPEX, Direction de la Prospective



Pour les produits d'exportation traditionnels de la Tunisie, la Turquie (huile d'olive) et la Chine (articles de confection) sont les principaux concurrents. Ces deux pays accaparent des parts de marché en se positionnant également sur les segments de prix et de qualité inférieurs.

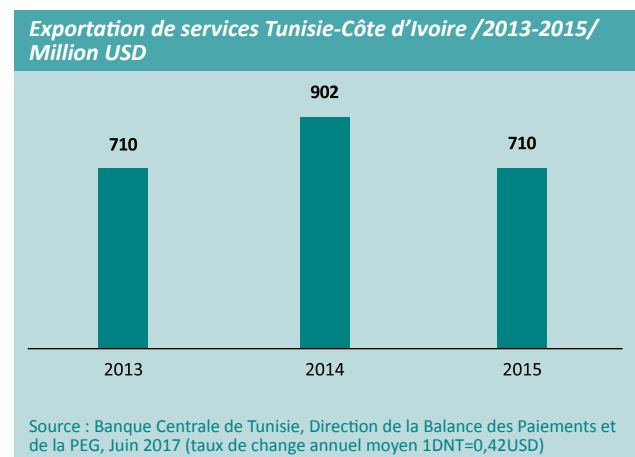
Pénétration du marché

Le produit tunisien pénètre le marché ivoirien généralement soit par l'intermédiaire d'une société de commerce internationale tunisienne, soit par une importation directe vers un partenaire local tunisien ou non tunisien, ou par un investissement dans une filiale. Parmi les implantations récentes, on compte la Menuiserie Aluminium du SUD (2015) dans la vente de portes et fenêtres en aluminium et l'entreprise CUISINA (2016) dans la vente de meubles de cuisine.

La France est le 1er partenaire commercial de la Côte d'Ivoire en raison des relations historiques (ancienne colonie), de la présence de quelques 200 filiales en Côte d'Ivoire, et d'une communauté de 17.000 ressortissants. Elle se positionne sur le moyen et le haut de gamme. La Chine qui est le premier exportateur de machines se positionne sur des produits avec un rapport qualité/prix plus bas. La concurrence venant des importations illégales est mentionnée par les entreprises tunisiennes en Côte d'Ivoire comme perturbatrice du marché, car ayant contourné le paiement des droits et taxes, leur prix est moins élevé.

3.1.2 Performance des services tunisiens

Le volume total des échanges de service est difficile à cerner dans sa totalité. Par exemple, les prestations de service dans le cadre de services payés par les bailleurs de fonds ne sont pas prises en compte. La balance des transactions courantes avec la Côte d'Ivoire publiée par la Banque Centrale de Tunisie montre une diminution des exportations de services comptabilisées, dont plus de la moitié a été générée par les services de transport.



Pénétration du marché

La liste de toutes les entreprises tunisiennes en Côte d'Ivoire n'est pas disponible. Les grands bureaux d'études et d'ingénierie tunisiens (SCET, STUDI INTERNATIONAL, COMET engineering), ainsi que l'entreprise de BTP SORUBAT ont été les premières entreprises à installer une filiale à

Abidjan. L'assurance COMAR/AMEN Group est la dernière à s'y être installée en 2016.

Certaines entreprises de service choisissent l'option de pénétrer le marché par l'intermédiaire d'un partenaire local. C'est le cas de l'entreprise SMEDI qui propose avec son partenaire local (Global Leader Corporation CI) des évacuations sanitaires à partir de la Côte d'Ivoire vers la Tunisie depuis juin 2016.

À moyen terme, SMEDI a également annoncé son intention d'investir dans la mise en place d'infrastructures sanitaires. L'objectif de SMEDI est ainsi de toucher à partir de la Côte d'Ivoire, les patients de la sous-région ayant besoin de soins spéciaux.

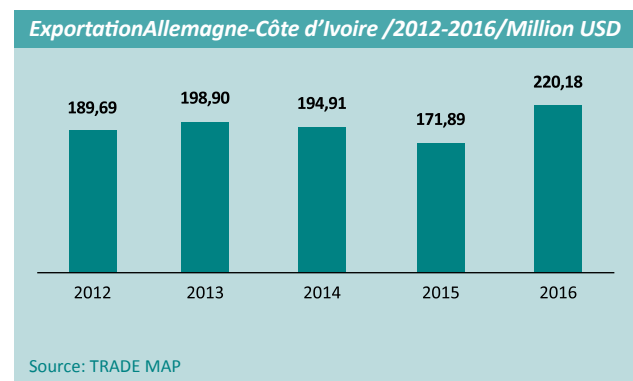
Avec la Société d'Articles Hygiénique (SAH), on constate une autre phase dans la pénétration du marché avec la 1ère usine de production tunisienne en Côte d'Ivoire. SAH a investi 6,10 millions d'euros dans la construction d'une usine de fabrication de couches bébé, à laquelle sera plus tard rajoutée une unité de fabrication de couches féminines. Ce choix d'implantation d'une usine à Abidjan après des années d'exportation correspond à une stratégie d'objectif de pénétration de tous les pays de l'UEMOA, en profitant de l'absence de droits de douane à partir de la Côte d'Ivoire qui dispose des infrastructures les plus développées de l'Union.

On a également constaté que les entreprises tunisiennes qui sont installées en Côte d'Ivoire sont présentes dans d'autres pays africains. Ce qui démontre qu'elles ont déjà une perception du continent africain comme une destination d'opportunités, à l'instar de la Société d'Articles Hygiénique qui a déployé 6 autres usines en Afrique. Il en est de même pour les grandes entreprises SORUBAT, SCET, STUDI et SMEDI.

3.2 Performances des entreprises allemandes en Côte d'Ivoire

L'Allemagne est le 104ème fournisseur de la Côte d'Ivoire et son 64ème client sur 239 pays⁵³. La

balance commerciale est en faveur de la Côte d'Ivoire, avec un déficit de USD 701,22 Millions en 2015 et USD 610 Millions en 2016. Le 1er produit importé est le cacao en raison de l'importance du besoin de son industrie chocolatière.



L'Allemagne exporte principalement des machines (pour la transformation des matières premières, le conditionnement et l'emballage), des véhicules légers pour transport de personnes et des camions grue et des produits alimentaires (porc, eau minérale, bière de malt, etc.). L'Allemagne a livré pour USD 74,25 Millions de machines en 2016, contre USD 29,46 millions en 2015 (+60%).

Pénétration du marché

Les entreprises allemandes pénètrent essentiellement le marché à distance, par des opérations pures d'exportation, avec un partenaire local en charge des procédures d'importation, de la distribution du produit et de son marketing. On compte moins de cinq (5) enseignes et moins d'une vingtaine de représentation d'entreprises allemandes⁵⁴ ⁵⁵ sur place dont le bureau de représentation de la Commerzbank (sans opérations bancaires) ouvert en 2015, et l'enseigne de produits électroniques et électroménagers Kaiser implanté depuis Février 2017. Pour comparaison, la France est présente avec 700 entreprises et 200 filiales⁵⁶.

Sa clientèle de professionnels recherche des produits de qualité avec un service après-vente.

⁵³ GTAI, Wirtschaftsdaten kompakt Côte d'Ivoire, juillet 2017

⁵⁴ Ambassade d'Allemagne en Côte d'Ivoire / www.abidjan.de

⁵⁵ GTAI, Wirtschaftsboom ohne deutsche Beteiligung, Markets International, Mai 2016

⁵⁶ Business France, Guide des affaires – Côte d'Ivoire, Avril 2016

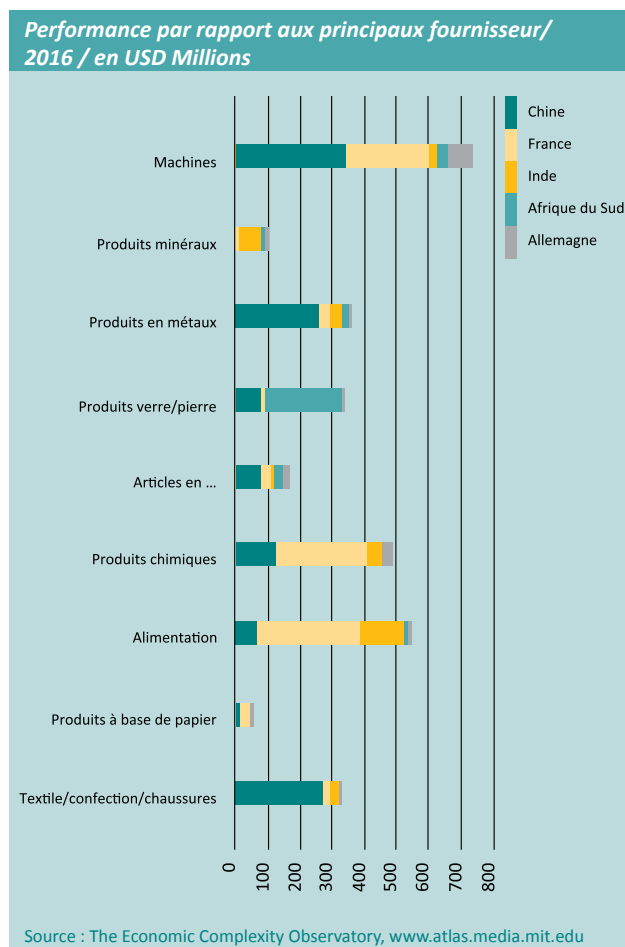
Cela est le cas de l'importateur/distributeur local SACRI qui représente les produits de l'industriel allemand STIHL. Il compte parmi ses clients des industriels du bois et de l'hévéa, qui considèrent la certification CE et l'origine allemande comme gage de cette qualité. A côté de la vente, SACRI offre également un service de maintenance. La réactivité et la flexibilité aux négociations sont des facteurs appréciés par les importateurs en Côte d'Ivoire, comme par exemple la possibilité de décider de donner des rabais de prix en cas d'inhabituelles importantes commandes.

Le showroom Kaiser à Abidjan mise sur une combinaison d'arguments à savoir l'économie d'énergie, l'innovation et un service de garantie tout en restant compétitif au niveau du rapport qualité/prix. Kaiser et le fabricant de meubles de cuisine tunisien Cuisina ont des produits

complémentaires. D'autant plus que leurs showrooms sont situés proches l'un de l'autre, ils ont utilisé le local de Kaiser pour présenter les produits simultanément. Ainsi, Kaiser utilise les meubles de Cuisina pour présenter ces produits. Il y a également l'entreprise BOSCH qui a choisi de disposer de sa propre enseigne et qui propose trois segments de produit, à savoir les pièces de rechange et accessoires pour l'automobile, les appareils électroménagers, et des outils pour l'industrie et le commerce. Elle offre également des services de diagnostic et réparation automobile.

Analyse de la concurrence

Même dans ses produits d'exportation traditionnelle comme les machines, l'Allemagne ne fait pas mieux que ses concurrents qui sont principalement la Chine et la France.



4. RECOMMANDATIONS PAR SECTEUR SUR LES OPPORTUNITÉS D'EXPORTATION DE PRODUITS ET SERVICES

Cette partie liste les produits et services tunisiens qui présentent des opportunités d'exportation sur le marché ivoirien, et ceci sur la base des analyses du marché ivoirien et des performances des entreprises tunisiennes sur ces segments de marché. Les « facteurs d'opportunités » rappellent brièvement les éléments de ces analyses. Les « potentialités du marché » décrivent les projets concrets, en cours ou annoncés, et qui présentent des opportunités de marché pour les entreprises tunisiennes. Des informations sur la pénétration du marché est également donnée, tout en prenant en considération la possibilité d'une coopération triangulaire.

D'une manière générale, la Tunisie augmenterait ses parts de marché si elle développe une capacité d'offrir une gamme de prix diversifiée pour un même produit, le permettant de toucher plusieurs segments de marché (bas, moyen, haut de gamme). Ce qui est par exemple le cas de la Turquie.

4.1 Opportunités pour les produits et services traditionnels

4.1.1 Segment bâtiments et des travaux publics

Facteurs d'opportunité

Les analyses de la structure des exportations tunisiennes vers la Côte d'Ivoire ont montré que les produits destinés au secteur BTP tiennent un poids important dans les échanges, avec environ 50,0% du total des exportations. De plus, des produits tunisiens comme la céramique, les machines et appareils électriques et les articles en fer ou en acier enregistrent de très bonnes performances.

L'analyse de la structure économique de la Côte d'Ivoire et du programme du gouvernement (PAP 2017-2020 Politique industrielle 2017) fait apparaître le secteur Bâtiment et Travaux Publics comme dynamique, avec une croissance de plus de 20,0% les deux dernières années. Ce secteur est celui qui a attiré

le plus d'investissement en 2016. Le développement des infrastructures structurantes est au centre des futurs investissements publics, et l'État y consacrera une importante partie des USD 49 Milliards du Plan d'Actions Prioritaires 2017-2020. Actuellement, également les promoteurs privés construisent des logements et des infrastructures de production en raison de la possibilité d'obtenir un crédit à un taux subventionné par le fonds de soutien à l'habitat de 5,5% contre 15,0%. Cette mesure est encore accompagnée par des incitations fiscales.

Potentialités du marché

La somme des investissements réalisés et annoncés parle pour un marché de grande ampleur : EUR 44,6 Milliards sont inscrits au bénéfice des projets d'infrastructure au niveau du PND 2016-2020. On peut citer parmi les projets :

- Le « Programme présidentiel pour les logements sociaux » prévoit entre 2017-2020 la construction de 60.000 logements sociaux, 42.000 logements économiques et 30.000 logements de standing. Le déficit en logements qui se chiffrait à 400.000 en 2015 (dont 200.000 pour Abidjan) augmente de 10% tous les ans.
- Un programme de construction de lotissements privés est planifié avec un investissement de USD 4 Millions jusqu'en 2020.
- L'accueil de la Coupe d'Afrique des Nations de football en 2021 va générer la réalisation de nombreux travaux de constructions d'infrastructures sportives (5 stades de compétitions de 20.000 places minimum), la réhabilitation des anciens terrains (16 stades d'entraînement) et la construction de sites d'hébergement (financement privé). L'appel d'offres international relatif à ces travaux a été lancé, et les attributaires du marché seront connus le 31 octobre.
- Pour doubler la capacité énergétique de 2.000 MW à 46.000 MW l'horizon 2030, USD 20 Milliards sont prévus pour la construction de centrales.
- Chaque année sont prévus le renforcement de 1.000 km de routes revêtues dont le financement est prévu dans le Programme d'investissement d'urgence pour USD 269,37 Millions, le rechargement de 5.000 km de routes en terre, et

la construction de 200 km-300 km de nouvelles routes.

- Le PND 2016-2020 consacre USD 20 Milliards aux projets d'infrastructure énergétique.
- La construction du 2nd terminal à conteneur, dont le coût est estimé à USD 1 Milliard, est annoncée et commencera incessamment.
- Sur la période 2017-2020, USD 20 Milliards d'investissement sont prévus dans les grandes infrastructures énergétiques pour doubler la production. À cela s'ajoute la mise en place de 47 mini-grid hybrides solaire/diesel dans le milieu rural financée par l'Union européenne et l'UEMOA. S'il est difficile d'établir un chiffre pour le montant dédié aux produits liés aux BTP, en général environ 7,0% du coût total du marché est consacré aux études.

La majorité de ces projets est réalisée dans le cadre de PPP. La liste des projets signés en phase d'investissement ou de construction avec les entreprises adjudicatrices, et également la liste des projets en préparation sont jointes en annexe et consultables sur le site du Comité National de Pilotage des Partenariats Public-Privé (CNP-PPP)⁵⁷.

Les produits d'opportunité

En raison des facteurs d'opportunités et potentialités de marché énoncés ci-dessus, les produits suivants se distinguent comme présentant particulièrement des opportunités :

- Les carreaux et dalles en céramiques vernissées ;
- Les câbles, particulièrement les câbles isolés ;
- Les appareils sanitaires (évier, lavabos, etc.).

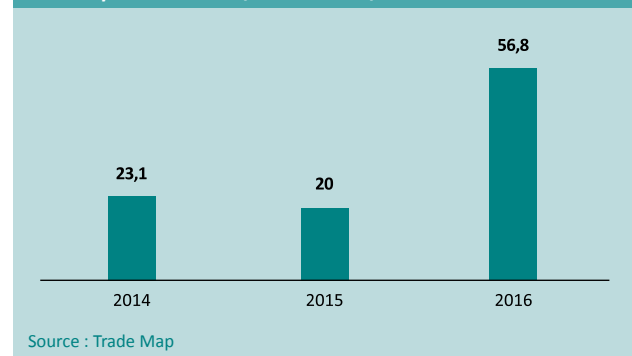
Les autres équipements et appareils destinés au BTP ne sont pas à négliger, toujours en raison des facteurs d'opportunité et potentialités énoncés :

- Les matériaux de construction : ciment, plâtres spéciaux ;
- Les éléments de construction : revêtements pour les murs et les sols (ex : carreaux, marbre), les couvertures pour le toit, plafond, charpentes, les éléments de plomberie ;
- Les éléments électriques : interrupteurs, douilles et prises électriques, câblages, luminaire et les

équipements lourds (générateurs électriques et les pompes (à eau). Pompes de relevée d'eau ;

- Les éléments de plomberie : robinetterie, tuyauterie, descente d'eau ;
- Les éléments de sécurisation des sites : trappes de désenfumage, extincteurs incendie ;
- Les équipements pour la climatisation ;
- Les mobiliers de cuisine.

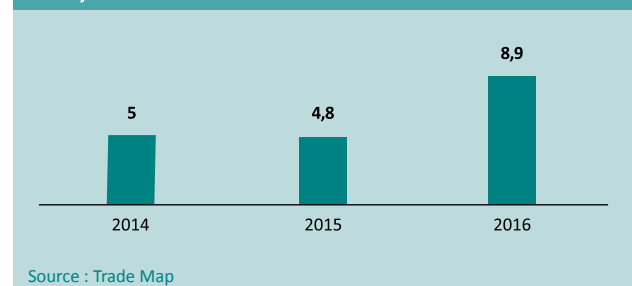
Côte d'Ivoire / Importation de carreaux et dalles en céramique vernissées / 2014-2016 / million USD



La Chine s'est accaparée de la moitié du marché des importations de carreaux et dalles en céramiques vernissées, suivie par l'Espagne (19,0%) et l'Italie (14,0%). La Turquie couvre 2,2% du marché. La Tunisie et l'Allemagne ne fournissent même pas 1,0% des importations totales.

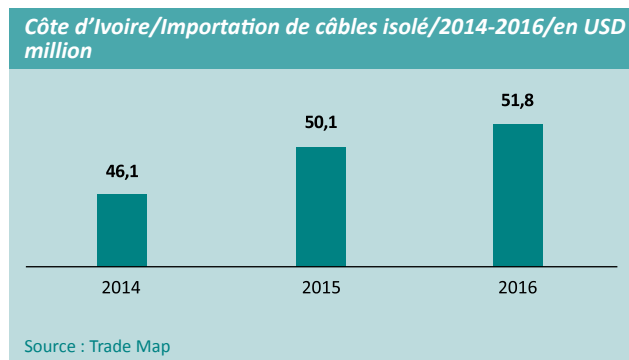
Parmi les produits en céramique, l'importation de produits sanitaires a également doublé en 2016. L'Inde couvre presque la moitié du marché (45,0%), loin devant la Chine (24,0%) et le Maroc (5,9%). La Tunisie est loin avec moins de 1,0% du marché qui fait partie de ses produits d'exportation (total de USD 9,0 Millions en 2016).

Côte d'Ivoire / importation d'appareils sanitaires / 2014-2016 / Million USD



⁵⁷ www.ppp.gouv.ci

En 2015, la France (25,0%) est le principal fournisseur de câbles isolés suivi par la Chine (21,0%). Maroc se positionne en 4ème position avec 4,5% de parts de marché. La Tunisie avec USD 804.000 ne couvre que 1,4% du marché, à un niveau similaire que la Turquie.



Pénétration du marché

D'une manière générale, il n'y a pas de barrière en termes de norme. Le laboratoire national des travaux publics n'effectue des tests qu'à la demande du client et sa capacité est limitée à quelques produits (ciment, bois, acier, béton).

La distribution des produits du BTP est dominée par le groupe libano-ivoirien YESHIGROUP, à travers ses enseignes BERNABE et TECHNIBAT. Ces grandes enseignes imposent des conditions difficiles (exclusivité, etc.).

L'entreprise CI.CO.BAT spécialisée dans l'importation et la distribution de produits du bâtiment d'origine tunisienne pénètre le marché à travers les quincailleries de taille moyenne et de professionnels du secteur. Le fabricant de meuble CUISINA a choisi de s'installer en Tunisie à travers un show-room. Le délai de livraison des commandes tourne autour de 2-3 mois.

Potentialités d'une coopération triangulaire

La coopération entre les entreprises allemandes et tunisiennes pourrait concerner des entreprises qui disposent de produits complémentaires, par exemple avec les fabricants de machines de marque allemande qui fournissent de la technologie/

des produits dans le domaine de l'étanchéité des matériaux de construction (par exemple K.P. Mundinger GmbH), l'asphalte (par exemple : Lesinnhoff & Henne), les treuils (par exemple : Carl & Gustav BÖCKER).

Le design de cette coopération triangulaire dépendra des requêtes du client ou des termes de référence des appels d'offres. À part la complémentarité technique, les entreprises tunisiennes ont également mentionné le besoin de partenaire financier, par exemple pour la caution bancaire.

Expérience d'un consortium d'exportation d'entreprises tunisiennes pour les produits du BTP

En 2009, l'idée d'un consortium d'entreprises tunisiennes dans le secteur des BTP pour le marché ivoirien est lancée. Un an après en 2010, le consortium SOPAL (robinetterie, pièces de raccordement pour eau et gaz), SICERAM (céramique, faïence), SIAM est créé à Abidjan. Si l'objectif de départ était de regrouper 20 entreprises, elles n'étaient que 4 au final.

Le groupe de société a nommé un technico-commercial tunisien chargé de la représentation et la prospection à Abidjan. Durant deux ans, le consortium se limitait à des activités promotionnelles, c'est-à-dire montrer les compétences tunisiennes en matière d'équipement de l'habitat, à travers un catalogue et des échantillons.

La démarche d'une vente sur catalogue a montré ces limites en raison de la durée de livraison aux clients. À partir de 2012, le consortium a changé son approche en une vente sur stock accompagné d'un service de conseil et de formation aux utilisateurs (plombiers, électriciens). En 2016, le consortium a été dissout et chaque entreprise a développé son propre circuit de pénétration du marché⁵⁸.

Les services d'opportunité :

conception et construction/génie civil et ingénierie

Tous les projets annoncés plus haut dans les opportunités de marché comprennent un volet «

⁵⁸ Interview avec M. Belhadj Tahar, ancien technico-commercial du consortium, Abidjan, Septembre 2017

étude et conception ». Par exemple, la conception des projets de construction d'infrastructure énergétique (barrages hydroélectriques, parcs solaires, centre de biomasse, systèmes décentralisés hybrides pour le milieu rural) compte des projets annoncés par le Comité national de pilotage des PPP. L'État a besoin de proposition pour exploiter le potentiel en énergie renouvelable du pays, qui veut porter sa part dans l'énergie-mix à 16%. Les entreprises tunisiennes pourraient par exemple exporter les prestations de consultance pour des solutions dans l'efficacité énergétique.

La Côte d'Ivoire ne dispose pas encore localement des compétences d'envergure pour mettre en place des solutions pour une utilisation efficace de la consommation et de la production d'énergie, qui sont recherchées aussi bien par l'État que par les entreprises. Mais la concurrence dans le génie civil et l'ingénierie est présente, et elle vient surtout des entreprises belges, françaises, italiennes et portugaises ⁵⁹.

Coopération triangulaire

Afin de faire face à la concurrence chinoise (hydro) et marocaine (solaire), les entreprises allemandes et tunisiennes peuvent s'associer dans la soumission aux appels d'offres, et combiner leurs compétences techniques et technologiques. Les entreprises tunisiennes peuvent s'appuyer sur la longue et reconnue expérience de l'Allemagne dans l'efficacité énergétique. Sur ce segment, le modèle de coopération intégrant le co-développement de solution serait le plus approprié.

4.1.2 Segment produits agroalimentaire

Facteurs d'opportunité

La production agricole en Côte d'Ivoire ne suffit pas à nourrir sa population. Les produits alimentaires sont peu diversifiés en raison de la faiblesse de la transformation locale.

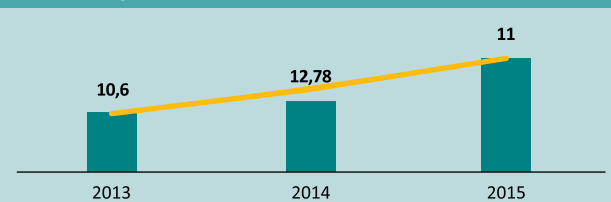
Le consommateur ivoirien moyen (5-8 Millions de personnes) dépense 24,0% de son revenu pour son alimentation. Cela donne une consommation totale annuelle en produits alimentaires de USD 1,77-2,83 Milliards ⁶⁰.

Le secteur de la distribution en Côte d'Ivoire étant fortement concurrentiel, chaque acteur cherchera à offrir la plus large gamme de choix de produit pour attirer le client.

Les produits

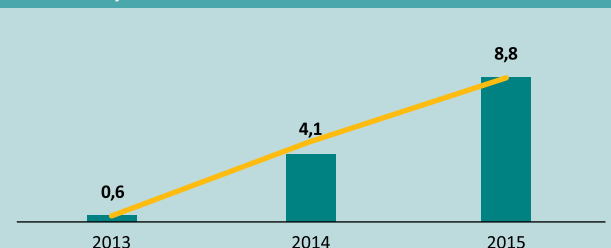
Gruaux et semoules de blé : Ce produit présente une opportunité car il est le premier produit alimentaire d'importation de la Côte d'Ivoire que la Tunisie produit et dont la consommation ivoirienne connaît une croissance. Les entreprises tunisiennes ont augmenté leur performance sur le produit en faisant passer leur part de marché de 6,9% en 2013 à 33,0% en 2015. La Côte d'Ivoire se trouve ainsi juste derrière la France (54,3% en 2015) comme fournisseur principal de gruaux et semoules de blé.

Côte d'Ivoire / Importation de gruaux et semoules de blé / 2013-2015 / million USD



Source : Trade Map

Exportation Tunisie-Côte d'Ivoire / gruaux et semoules de blé / 2013-2015 / million USD



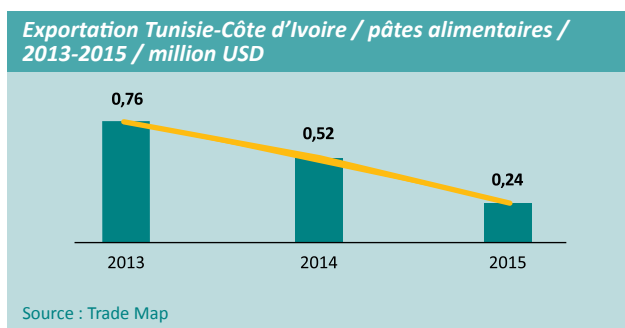
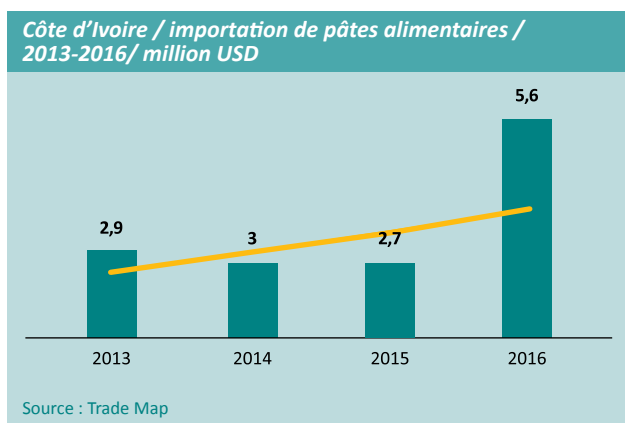
Source : Trade Map

Pâtes alimentaires : Ce produit présente une opportunité à saisir pour les entreprises tunisiennes en raison d'une tendance à la hausse de sa consommation avec une importation de USD 5,6 millions en 2016, soit le double du volume de 2015.

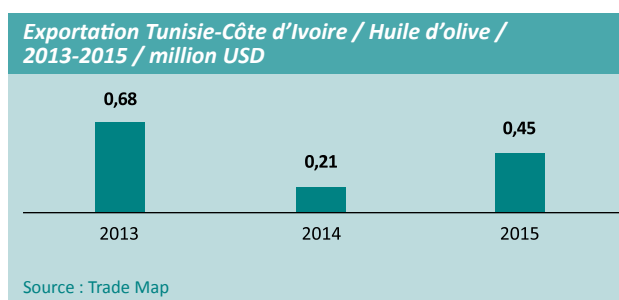
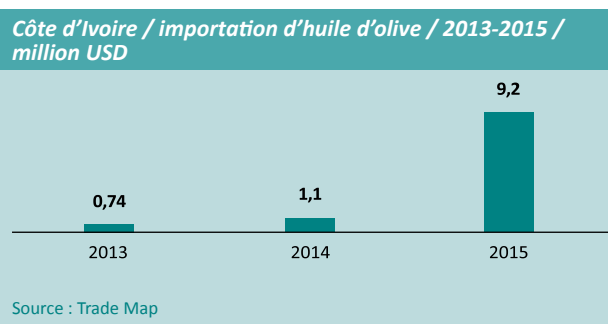
⁵⁹ XXXXXXXXXXXX

⁶⁰ 1.477 USD X 24% X 5 Millions-8Millions

Cependant, les entreprises tunisiennes ont vu au contraire la valeur de leur exportation et leur part de marché diminuer. Ce dernier passant de 17,1% en 2014 à 8,9% en 2015. Le Maroc a parallèlement enregistré une hausse de part de marché de 10,9% (2014) à 13,1% (2015) pour passer devant la Tunisie. La France reste le 1er fournisseur de pâtes alimentaires de la Côte d'Ivoire avec 22,8% du marché en 2015.



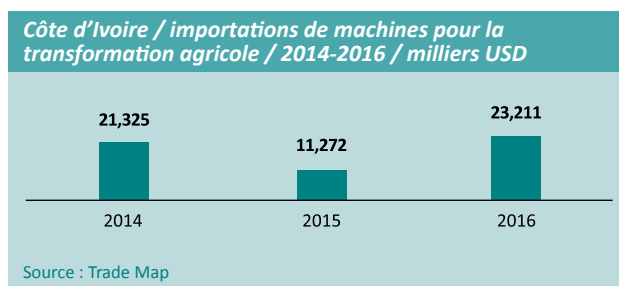
Huile d'olive : L'importation d'huile d'olive en Côte d'Ivoire a augmenté de USD 8 Millions entre 2014 et 2015. Les exportations tunisiennes ont doublé durant la même période, mais sa part de marché est passé de %19,5 en 2014 à %4,9 en 2015. La Turquie a enregistré une performance remarquable en augmentant sa part de marché encore inférieure à %1,0 en 2014 à %8,7 en 2015 dépassant ainsi la Tunisie. L'Espagne domine le marché avec une part de marché doublée en %81,0 (2015).



4.1.3 Segment industrie manufacturière

Facteurs d'opportunité

Pour le développement de l'agro-industrie qui est prévu par le PNIA (2017-2021), la Côte d'Ivoire a besoin de machines de transformation agricole pour mettre en œuvre la politique d'industrialisation visant la transformation des produits destinés à l'exportation et à la consommation locale. Le doublement de l'importation de machines pour la transformation agricole entre 2015 et 2016 démontre l'existence de besoin. De plus, le succès des machines sur mesure pour diverses industries de la société SLPI démontre la possibilité pour les entreprises tunisiennes de se faire une réputation sur le marché.



Potentialités du marché

L'industrialisation de la Côte d'Ivoire étant à ses débuts, le potentiel est encore largement inexploité. On peut par exemple citer le secteur de la transformation du cacao. En 2016, moins de 1/3 du cacao exporté est transformé. L'objectif est d'arriver à un niveau de transformation de 50,0% à l'horizon 2023 ⁶¹. La Côte d'Ivoire est encore majoritairement un exportateur de produits à l'état brut. Plus de 80,0% des produits agricoles ivoiriens ne subissent aucune transformation locale ⁶².

La Côte d'Ivoire dispose de 24 Millions d'hectares de terres arables dont seulement 40,0% sont exploités. Le PNIA contribue à l'augmentation de la production agricole. Le besoin en machines va ainsi augmenter et créer de nouveaux marchés.

Produits : machines de transformation agro-alimentaire

Les opportunités sont ainsi dans l'approvisionnement de machines de petite et moyenne capacité pour la transformation du cacao, de l'anacarde, de l'hévéa, du coton, et des fruits tropicaux comme la mangue et la banane. Les équipements pour l'aviculture sont également demandés (incubateur, machine de plumage, lampes, unité d'abattage industriel de la volaille aux normes internationales). Afin de pénétrer le marché, il est possible de s'adresser directement aux coopératives et groupements professionnels des secteurs mentionnés. Pour l'agriculture, discuter avec les coopératives agricoles ou associations professionnelles telle que l'Association Nationale des Organisations Professionnelles Agricoles de Côte d'Ivoire (ANOPACI) permettrait d'identifier plus concrètement les besoins des clients. Pour la distribution, la collaboration avec un grossiste local est conseillée.

4.1.4 Segment énergie : Unités de transformation pour biomasse (chaudières)

Facteurs d'opportunité

La Côte d'Ivoire mise sur le développement de l'énergie-mix, dont l'utilisation des rebus de la production agricole comme biomasse. Le gouvernement cherche des alternatives à l'énergie fossile dont la subvention du prix creuse son budget.

En tant que pays agricole, la Côte d'Ivoire dispose des intrants nécessaires pour le développement d'unités de biomasse. La Côte d'Ivoire dispose de la plus grande capacité en Afrique pour la génération de l'électricité par la biomasse avec une capacité de 12 Millions de tonnes par an. Jusqu'ici, ce potentiel n'a été utilisé que par une unité de transformation de l'huile de palme, et cela que pour sa propre consommation. Une centrale de biomasse à Biokala-Aboisso d'une capacité de 2 fois 23 MW utilisant comme intrant les troncs de palmiers sera mise en activité par un consortium d'une entreprise française (EDF) et locale (SIFCA) d'ici 2019. Ce site financé par un PPP de EUR 62 Millions sera la plus large centrale à biomasse de toute l'Afrique.

Produits d'opportunité

La Tunisie dispose des compétences dans la fabrication d'ouvrages en acier et peuvent notamment réaliser la construction des chaudières. Les entreprises tunisiennes peuvent s'associer avec les entreprises allemandes, pour livrer des unités complètes de transformation énergétique à base de biomasse. On peut citer comme exemple l'entreprise allemande ARJES GmbH, qui avait participé à table ronde de discussion avec le gouverneur de Kinshasa et sa délégation (Berlin, novembre 2017) ou l'entreprise Farmatic.

Opportunités de marché

Comme décrit dans l'analyse sectorielle de la Côte d'Ivoire (1.2.2), le secteur de l'énergie est très dynamique (+30,0% de croissance) notamment au niveau de la demande (+10,0% par an ⁶³) que de la diversification de l'offre. D'ici 2020, la capacité énergétique doit passer de 2.000 MW à 4.000 MW.

La centrale de Biokala-Aboisson n'apportera que 46MW. La diversification des intrants entraîne la diversification des opportunités. Des unités de production d'électricité à partir de résidus de coton (25MW/investissement estimé : USD 37,6 milliards) et de cacao (20MW/ investissement estimé : USD 37,6 milliards) sont actuellement en gestation ⁶⁴.

⁶¹ Ministère de l'Agriculture, Programme quantité-qualité-croissance (2QC) 2014-2023, Mars 2014

⁶² Programme national d'investissement agricole (PNIA 2012-2016)

⁶³ www.oxfordbusinessgroup.com

⁶⁴ Jeune Afrique, Énergie: les ambitions régionales de la Côte d'Ivoire, 26 juillet 2017

⁶⁵ Calculé sur la base du budget global de l'Etat, données FMI

4.1.5 Segment santé

Facteurs d'opportunité

Le secteur public est l'acteur principal de la santé en Côte d'Ivoire. Il dispose d'un réseau d'infrastructures de santé constitué d'hôpitaux (Centres hospitaliers universitaires, hôpitaux régionaux, hôpitaux spécialisés), des établissements de recours et d'appui à ces hôpitaux (Instituts nationaux spécialisés, Centre national de transfusion sanguine, Institut de Cardiologie d'Abidjan, etc.), et les centres de santé de base. L'État consacre 4,7% de son budget à la santé, soit environ USD 441,33 millions en 2016⁶⁵, mais 40,0% sont dédiés au personnel et à la gestion administrative. La classe moyenne y consacre 6,0% de son budget, soit un total annuel de USD 443 à 708 Millions de frais de soin.

Le médicament est le premier produit de consommation importé par la Côte d'Ivoire et son importation a connu une croissance de 30,0% entre 2015 et 2016. Les médicaments, particulièrement les médicaments génériques en raison du pouvoir d'achat constituent ainsi un produit d'opportunité pour les entreprises tunisiennes. L'exportation tunisienne de ce produit est d'ailleurs en croissance.

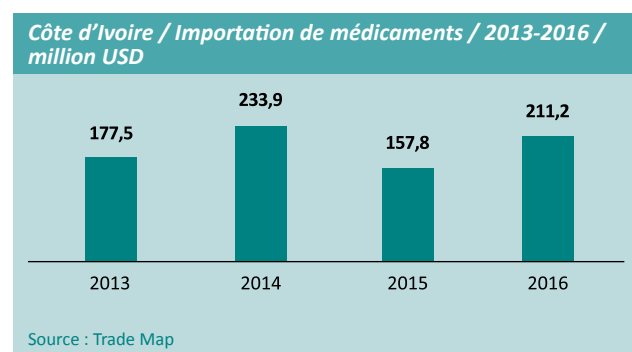
Les ménages contribuent à 50,0%-52,0% aux dépenses de santé. Le gouvernement expérimente actuellement la Couverture Santé Universelle qu'elle mettra en place sur tout le territoire à partir de 2018. La souscription sera obligatoire. En contrepartie de cette contribution financière, l'Etat œuvre pour la mise à disposition de services de qualité pour les soins de base. Actuellement, l'offre de soin reste insuffisante et répartie de façon disparate. 35,0% de la population habitent à plus de 5km d'un centre de santé. La mise à niveau des infrastructures de santé va ainsi générer l'acquisition de matériels et équipements de base.

Actuellement, en raison justement de l'absence de plateau technique pour certaines spécialités, il existe des évacuations sanitaires à l'étranger. Ce

sont les patients qui ne peuvent pas être soignés sur place, et qui sont évacués à l'étranger sur recommandation de leur médecin. Cependant, même si même si la Côte d'Ivoire se dote de plateaux techniques modernes, il existe deux autres catégories de patients qui vont toujours être évacués. La 1ère catégorie de patient qui pourrait se faire soigner en Côte d'Ivoire mais qui recherche volontairement une meilleure qualité de soins. La 2ème catégorie est une classe de la population qui ne souhaite pas se faire soigner sur place en vue de préserver la discrétion sur leur maladie.

Potentialités du marché

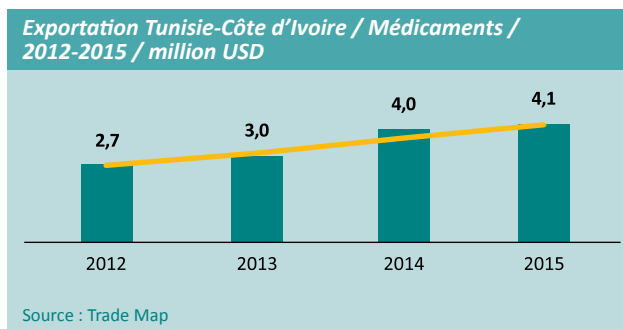
Les dépenses en médicaments sur la période 2016-2020 sont estimées à USD 1,59 millions. L'industrie pharmaceutique locale, dont cinq des huit laboratoires produisent des génériques sous licence, ne couvre que 6,0% de la demande. L'introduction de la CSU va accroître la demande en médicaments de base.



L'effort de modernisation couvre environ 50 structures de santé avec une augmentation annuelle de la dépense pour l'équipement d'approximativement USD 590.000 pour chaque structure soit un total de USD 29,53 millions par an. Pour ce segment cependant, les investissements principaux ont déjà été entamés. Par exemple, le Programme Présidentiel d'Urgence (PPU) avait consacré USD 48,65 millions à la réhabilitation de centres hospitaliers régionaux et généraux. Le nouveau centre national de radiothérapie au Centre Hospitalier Universitaire de Cocody vient d'être achevé, et c'est une entreprise marocaine qui en est l'un des principaux équipementiers.

Produit : Médicaments génériques

En 2015, la Tunisie avec USD 4,1 millions d'exportation ne couvre que 1,4% du marché mais avec un volume croissant depuis 2012. La France (36,2%) et l'Inde (19,9%) se partagent plus de la moitié du marché des importations de médicaments. Le Maroc arrive à presque 5,0% du marché suivi par l'Allemagne à 3,7%.



Produit : Matériels de santé de base/ Equipements médicaux

Dans le cadre des comprend les équipements de diagnostic comme les machines radiographiques et à ultrasons (avec un prix d'entrée à partir de Euros 2.000,00), les équipements pour les patients stationnaires comme les lits à systèmes de levage, systèmes de signal de secours, et les matériels d'usage quotidien comme les seringues, les gants, les bandes non-tissés / les produits d'incontinence.

Service : Outcare en Tunisie

En ce qui concerne les évacuations sanitaires en Tunisie, elles actuellement surtout les pathologies compliquées tel que le cancer. Le prestataire en Tunisie offre un service complet comprenant l'organisation administrative, logistique et médicale jusqu'en Tunisie.

Potentialités du marché

Il n'y a pas de statistiques sur le nombre de patients ivoiriens effectuant des soins en Tunisie. Cette donnée est difficile à comptabiliser en raison que l'évacuation sanitaire qui n'est pas toujours mentionnée comme motif lorsque le patient est apte à voyager normalement. Les derniers chiffres de l'étude de la

BAD et la FAD sur le développement de la stratégie d'exportation des services de santé et de son plan de mise en œuvre, rapport phase 1 : diagnostic de l'offre tunisienne datent de 2013, avec 16.000 patients venant de toute l'Afrique Sub-Saharienne.

L'entreprise tunisienne SMEDI travaille avec son partenaire local pour l'acquisition des patients au niveau de l'État, des entreprises et des médecins. Au sein de l'hôpital Dieu, qui est le plus grand hôpital privé d'Abidjan, existe un desk d'information sur l'évacuation sanitaire en Tunisie. Nous estimons toutefois que la demande d'évacuation sanitaire va augmenter de la part de la classe moyenne (env. 5 Millions de personnes) en raison du décalage technologique qui va encore exister pour certaines spécialités malgré la construction d'infrastructures spécialisées comme le Centre National de Radiothérapie et le Centre National de Médecine Nucléaire à Abidjan, et aussi en raison du fait que si la destination traditionnelle reste la France, la réflexion sur une destination alternative commence à faire son chemin dans les foyers.

4.1.6 Segment technologies de l'information et des télécommunications

Service : Formation personnalisée

Afin d'adapter la qualification des ressources humaines IT aux besoins, le secteur a besoin d'un centre de formation sur le digital avec des programmes courts (accélérateur de formation) et spécialisés, comme par exemple en programmation (codeurs) ou en gestion des communautés.

Services : Accompagnement à la transformation numérique des entreprises Toutes les prestations de transformation numérique des entreprises, particulièrement dans l'intégration verticale ont un marché potentiel : Business intelligence (CRM, ERP), Archivage et analyse des données (Data Analytics, Cloud management).

Potentialités du marché

Le marché concerne toutes les grandes entreprises locales avec une vision régionale et les 5.000⁶⁶ PME. Les marges d'actions sont encore larges,

⁶⁶ Deloitte -CGECI, Etude sur la maturité numérique des entreprises en Côte d'Ivoire, 2016

⁶⁷ www.vitib.ci/les-avantages-au-vitib

étant donné le faible niveau de maturité numérique des entreprises, c'est-à-dire la faible intégration du paramètre numérique dans leur business modèle, particulièrement pour les secteurs « Construction, Finance & Assurance, Télécommunication & Informatique, Distribution de biens de consommation ». Les filiales de groupes internationaux dont la réflexion stratégique se fait au siège à l'étranger, sont moins intéressées pour recourir à ce service au niveau local. De plus que de l'autre côté, les SSII ivoiriennes préfèrent être impliquées dans le développement des solutions (co-développement).

Un acteur important dans le secteur sont les Directeurs des systèmes d'information des entreprises privées et étatiques regroupés au sein du CLUB DSI, qui se réunissent régulièrement pour échanger sur les enjeux, besoins et nouvelles technologies liées à leur fonction au sein de leurs entreprises respectives. La relation entre le Club des DSI de Côte d'Ivoire et le Club des DSI de Tunisie est déjà établie, et la partie tunisienne qui a montré leur volonté de coopérer avec la Côte d'Ivoire dans ce domaine en étant présent au Salon des TIC en Tunisie, SITIC AFRICA 2017 au mois d'Avril 2017, a encore confirmé cet intérêt lors de la rencontre avec le Président et le responsable des relations internationales du Club à Abidjan.

L'existence d'un parc technologique (Mahatma Gandhi) avec un statut de zone franche favorise les investissements la Biotechnologie et les Technologies de l'Information et de la Communication (VITIB). Ce parc situé entre Abidjan et Grand-Bassam offre des avantages fiscaux et douaniers ⁶⁷. Ce parc recherche actuellement des partenaires d'investissement pour l'amélioration de son offre en infrastructure (Business-ressort, parc d'entrepôt et de stockage, 50 édifices de bureau), et en services (Université dédié au TIC et à la biotechnologie).

Service : Solutions pour l'E-gouvernance

Prestation de solutions e-HEALTH : Production de carte individuelle d'assuré et de solutions pour la gestion des données des bénéficiaires de la CSU

(stockage, archivage, traitement) et mise en place de systèmes d'information intégrés.

Solution de gestion intégrée des hôpitaux : le ministère de la santé a ainsi besoin de solutions de gestion intégrée pour le Système Nationale d'Informations Sanitaires, incluant la gestion du personnel de soins.

Potentialités du marché

La production de carte d'identification individuelle concerne 24 millions de personnes. Actuellement seuls 5 centres de santé sont interconnectés. Les centres de santé nécessitant des services de numérisation sont estimés à environ 50.000. Pour être intéressant pour le gouvernement, la livraison de ce produit doit être accompagné d'une offre de formation de personnel dédié au traitement des données recueillies. Au niveau du marché de l'E-gouvernance, des entreprises tunisiennes et ivoiriennes travaillent déjà en consortium pour le développement de contenu applicatif, via les groupements INFOTICA (branche TIC de l'UTICA) et GOTIC. Les entreprises de service marocaines et indiennes concurrencent la Tunisie, pour une compétence comparable.

Coopération triangulaire

Une coopération triangulaire pour conquérir le marché africain francophone des technologies de l'information et de la Communication, dont la Côte d'Ivoire, présente des opportunités pour les deux pays. La compétitivité de la Tunisie au niveau des coûts salariaux et son positionnement sur ce marché (20% des SSII à l'export), et la haute technologie allemande peuvent idéalement se compléter.

4.1.7 Service : Formation supérieure en Tunisie

Ce secteur de l'enseignement supérieur a été abordé en raison de la tenue de diverses missions de promotion et de prospection par les universités privées tunisiennes. La dernière étant l'organisation de mission de prospection par le CEPEX dans le cadre du salon « Journées carrières » à Abidjan en Avril 2017. Les universités privées

tunisiennes disposent de campus modernes avec des formations spécialisées, et certaines proposent des double-diplômes en coopération avec une université européenne.

Potentialités du marché

En 2015, 192.832 étudiants étaient inscrits en études supérieures, en hausse de 139% en 4 ans⁶⁸. Selon les derniers chiffres disponibles sur la mobilité des étudiants africains, la Côte d'Ivoire comptait 6.637 étudiants à l'étranger en 2012, en 10ème position⁶⁹. La proportion des étudiants ivoiriens étudiant à l'étranger ne dépasse ainsi même pas les 3%. Avec le développement de la classe moyenne en Côte d'Ivoire depuis cette date, on peut supposer que ce chiffre ait augmenté depuis.

La destination première des étudiants africains (26,5% en 2013) dont les Ivoiriens est la France. Ce choix s'explique par la maîtrise de la langue et est également souvent lié à une présence familière sur place qui facilite l'installation. Cette migration éducative est principalement motivée par la recherche de meilleures conditions d'enseignement (55%) et la détention d'un diplôme reconnu internationalement (54%). Les étudiants ivoiriens se rendent également dans les pays anglophones comme aux Etats-Unis. Le nombre d'inscrits dans les universités se chiffrait à 1.226 en 2015, en hausse de 10% par rapport à l'année précédente⁷⁰. Le marché ivoirien est ainsi de petite taille mais peut croître avec l'augmentation de la classe moyenne, comme précédemment mentionné.

L'atout des universités tunisiennes réside dans la perte de vitesse de la destination France en raison de la morosité de l'emploi dans le pays. Un « bachelor » dans une université privée de renom coûte vers les Euro 3.500 pour les 3 ans. En Tunisie, une université privée qui accueille des étudiants africains demande entre Euro 2.000-2500 par an. La Tunisie gagnerait ainsi plus d'étudiants en faisant plus la promotion de ces atouts qui contrebalanceraient les informations négatives comme le problème d'intégration des étudiants africains en général en Tunisie.

4.2 Des nouvelles opportunités

D'une manière générale, ce sont les exportations de service qui représentent le plus d'opportunité, et cela dans toutes les branches d'activité. Ceci est démontré par la balance commerciale de USD 1,6 Milliards en 2016, dont le large déficit s'accroît de USD 100 Millions tous les ans. Ceci s'explique par l'absence d'acteur local d'envergure, alors que l'Etat lance une politique d'industrialisation qui nécessite le développement des activités connexes liées telles que la construction de bâtiments industriels, la mise en place de système de traitement. Sans énumérer de façon exhaustive la liste des besoins, un exemple concret mentionné par les groupements professionnels est la question de l'approvisionnement et du traitement en eau. Nous voyons également le transfert de compétence par la formation en alternance, comme un secteur dans lequel la Tunisie peut se créer des parts de marché. Cette formation peut s'étendre aux secteurs des services, à commencer par les métiers du tourisme et du secteur des BTP.

4.2.1 Produit : Les pièces détachées automobiles

En Avril 2016, pendant deux jours, une délégation de 6 entreprises tunisiennes a prospecté les opportunités du marché des composants automobiles et les métiers connexes, y compris les pièces de rechange. Cette initiative menée par le CEPEX, était la première prospection directe dans ce segment sur le marché ivoirien. 40 entreprises ivoiriennes ont participé à la journée Tuniso-Ivoirienne de partenariat et de rencontres B to B.

Facteurs d'opportunité

Les fournisseurs de pièces détachées automobiles sont principalement les concessionnaires qui se positionnent sur les pièces d'origine et les vendeurs de produits multimarques génériques. Les détenteurs de véhicules neufs achètent des pièces neuves d'origine, généralement auprès de leur concessionnaire, à cause de la présence massive (chiffre non disponible) de contrefaçon générée par la proximité avec le Nigéria, 1er pourvoyeur mondial de pièces contrefaites. Le groupe CFAO (Toyota, Peugeot/38%), Tractafrica

Motors (Hyundai, Mazda, BMW/26%), la Société ivoirienne de distribution automobile (15%), et ATC Comafrique (groupe ivoirien/7%), et à moindre mesure SETACI(Kia) et RIMCO Motors (marques chinoises) se partagent le marché des véhicules neufs dont les clients principaux sont les entreprises privées (60%) et l'État (20%)⁷¹. Le nombre de voitures neuves vendues en 2016 a été de 8.960, dont 3% sont des voitures haut de gamme. 18 concessionnaires sont actifs sur le marché et génèrent un chiffre d'affaires de USD 460,44 Millions pour seulement 1.500 emplois directs⁷². À ces acteurs va s'ajouter ENNAKL Automobile, le concessionnaire tunisien des marques allemandes Volkswagen, Volkswagen Utilitaires, Porsche, Seat, Audi et Skoda qui a créé une structure AFCAR pour étendre prochainement sa présence en Afrique, à commencer par la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Les concessionnaires comptent sur le coût et attentes liés au dédouanement des véhicules d'occasion, la mise en place de facilités financières (3 ans de leasing), et la fidélisation par des campagnes marketing agressives. L'allemand (Hambourg) CLAP Procurement a installé une représentation à Abidjan en Aout 2017, avec l'ambition de devenir une référence pour les pièces détachées d'origine.

Potentialités du marché

Les clients potentiels des produits tunisiens sont les véhicules récents qui n'ont plus la garantie concessionnaire et également les voitures d'occasion. Le parc automobile ivoirien compte environ 600.000 véhicules dont 80% (480.000) sont d'occasion. La mise en place en 2014 par CFAO d'une structure de vente de véhicules d'occasion entretenus avec des pièces d'origine afin de récupérer une part de cet important marché, et fournir en même temps un débouché pour ces pièces de rechange. Les propriétaires de voitures d'occasion achètent principalement leurs pièces de rechange neuves auprès des magasins de vente de pièces de toutes marques et d'origines, dont des génériques, qui sont concentrés dans le quartier de Yopougon et tenus en majorité par des Nigériens. Ces derniers se fournissent principalement dans leur pays (Lagos), et aussi à Dubaï. Les principaux produits vendus sont les pistons, les roulements

à bille et les kits d'embrayage pour un chiffre d'affaire d'environ USD 1.400 par jour⁷³. La casse d'Abobo-Adjamé est la principale source de pièces d'occasion. Les prix y sont 30%-70% inférieures à celui des concessionnaires.

Potentialités du marché

La vente de véhicules neuves a reculé par rapport en 2015 (10.016)⁷⁴ en raison de la baisse des liquidités au niveau des entreprises. Cette situation des entreprises est favorable à la Tunisie qui peut fournir un produit de qualité internationale à un prix moins élevé.

Les produits

Les entreprises tunisiennes produisent essentiellement des amortisseurs, des filtres à huile et à air, ainsi que des batteries et accumulateur⁷⁵. Ceux-ci pourraient répondre à un « segment intermédiaire » entre les pièces d'origine relativement chères et les pièces d'occasion. Le gouvernement ivoirien a appelé le secteur privé à investir dans une usine de montage automobile⁷⁶. La BAD a appuyé des études dans ce sens. Si ce projet se réalise, des opportunités se présenteront pour les autres composantes automobiles.

Pour pénétrer le marché, la Tunisie doit ainsi mettre en place son propre réseau de distribution. En mélangeant les produits, les magasins de vente multimarque ne suscitent pas toujours la confiance du consommateur. La réputation et le prix y joueront donc un rôle décisif dans la pénétration du marché. Le modèle de pénétration de l'entreprise allemande BOSCH en Côte d'Ivoire est intéressant pour la Tunisie. Elle offre un showroom de ses produits, dont les pièces détachées automobiles que produit également la Tunisie, et fournit également des services de diagnostic et de réparation pour toutes marques de véhicules, comme par exemple celui des pompes à injection diesel qui subit la mauvaise qualité du carburant.

4.2.2 Produit : Les vêtements techniques et de protection

Facteurs d'opportunité et potentialités du marché
Les emplois dans le secteur industriel vont

⁶⁸ utica.org, Le CEPEX organise une mission de prospection et B to B pour le secteur de l'enseignement supérieur et les universités privées en Côte d'Ivoire.
⁶⁹ Campus France, Note sur la mobilité des étudiants d'Afrique sub-saharienne et du Maghreb, Septembre 2015
⁷⁰ ci.usembassy.gov, Ambassade des Etats-Unis en Côte d'Ivoire

augmenter. Afin de réduire les risques d'accident de travail, et les dépenses qu'elles pourraient occasionner, les entreprises mettent en place des mesures pour protéger leurs employés. D'autant plus que si l'entreprise est tournée vers l'exportation, elle devra se conformer aux normes internationales. Particulièrement au niveau des forces de sécurité, il y a un besoin pour 160.000 militaires et 120.000 policiers.

Les entreprises tunisiennes doivent faire face à la concurrence de la Chine, de l'Inde et la Turquie qui sont également intéressés par ce segment de marché.

Produits

Les besoins varient selon les secteurs d'activité et portent sur une large gamme de produits :

- Les vêtements de travail basiques (bleu de travail, pantalon, veste, gilet de visibilité) ;
- Les tenues de protection contre produits toxiques, la chaleur, le feu ;
- Les casques, gants et chaussures de sécurité ;
- Les tenues pour le personnel de santé ;
- Les tenues pour la police et les militaires, dont les gilets par balle.

Coopération triangulaire

Les entreprises tunisiennes peuvent collaborer avec une marque allemande (par exemple Guardiantex) pour développer un produit adapté au marché africain.

Dans ce modèle de coopération, l'entreprise tunisienne se positionne en tant que partenaire de fabrication de l'entreprise allemande, y compris dans la phase de développement. Les entreprises tunisienne et allemande effectuent simultanément les études sur le marché et développent conjointement un produit personnalisé pour le marché. Les modalités de partage des coûts sont à discuter entre les parties, avec la probabilité que l'entreprise allemande doive financer la phase d'initiation du projet. Le produit sera expédié directement de la Tunisie vers la Côte d'Ivoire où son dédouanement et sa distribution seront laissés au partenaire de l'entreprise allemande ou

tunisienne. Dans le cas d'absence de partenaire, il est probable que la recherche de partenaire local revienne à l'entreprise tunisienne qui a plus de facilité (langue) et plus enclin à voyager. Avec ce modèle, l'entreprise tunisienne se focalise toujours sur son expertise (manufacture), mais bénéficie également d'un transfert de technologie. Par exemple, en travaillant avec les entreprises allemandes, l'entreprise tunisienne peut acquérir des compétences high-techs dans la fabrication des vêtements de protection (par exemple avec GSP Geilenkothen, RUNDE, MERKPLUS). Les marges bénéficiaires seront plus élevées. Un point critique concerne le droit de propriété du produit.

4.2.3 Services : Assainissement et salubrité

Facteurs d'opportunité

Parmi les projets du secteur public, le secteur de l'assainissement et de la salubrité mérite une attention particulière en raison de la dimension qu'elle prendra avec l'installation de nouvelles entreprises industrielles, l'augmentation de la population (2,6% par an) et également la hausse de la consommation induite par la croissance économique. Le gouvernement y a dédié un Ministère de la Salubrité Urbaine et de l'Assainissement et la consécration d'un budget d'investissement total de USD 390,0 Millions entre 2016-2020.

Potentialités du marché

USD 20,0 Millions seront consacrés aux activités d'assainissement. Cela comprend la réhabilitation de la décharge publique d'Akouédo, la construction de 3 centres d'enfouissement techniques à Abidjan et dans les 31 chefs-lieux de région. À cela s'ajoute la construction de 3 centres de groupage et de 2 centres de transfert. Les bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux supportent ces projets à hauteur de 75,0%. Le Maroc s'est déjà positionné sur ce segment par la signature d'un accord de partenariat pour la valorisation de la baie de Cocody.

USD 290,0 Millions seront consacrés aux activités contribuant à la salubrité. Le besoin au niveau

⁷¹ Jeune Afrique online, Frilosité du marché auto ivoirien, 13 Janvier 2017

⁷² gov.ci, Automobile: le premier salon international de l'Afrique de l'Ouest se tiendra à Abidjan du 27-30 octobre prochain, 10 juin 2016

⁷³ Radiodiffusion Television Ivoirienne, Emission Made in Africa – Secteur automobile: un futur eldorado, 10 Février 2017

⁷⁴ Afrique Inside, L'incroyable marché de l'automobile de luxe en Afrique, 22 Aout 2014

⁷⁵ Tunisian Automotive Association, Country Presentation Event at Automechanika Fair, 16 Septembre, 2016

⁷⁶ ledernierpoint.info, Cote d'Ivoire: le gouvernement veut créer une industrie automobile, 09 Octobre 2017

de l'État concerne la réalisation d'études et de schémas directeurs salubrité (11 en attente de financement), et la construction d'infrastructures de pointe, comme la construction de 31 stations de traitement de boues de vidange (1 seule actuellement en construction), et également la construction de stations d'épuration d'eaux usées dans le district d'Abidjan et dans toutes les villes disposant de schémas directeurs dans le domaine. La problématique de traitement des eaux usées concerne également les entreprises industrielles, et a été soulevée à plusieurs reprises durant la mission à Abidjan.

5. ANALYSE SWOT DES ENTREPRISES TUNISIENNES SUR LE MARCHÉ IVOIRIEN

Forces des entreprises Tunisiennes	Faiblesses des entreprises Tunisiennes
<ul style="list-style-type: none"> ■ Produits aux normes européennes avec un coût comparativement plus faible ■ Compétences dans les prestations intellectuelles ■ Appui du bureau local de la CEPEX et de l'Ambassade ■ Vol direct 6/7jours ■ Absence de visa de séjour jusqu'à 3 mois ■ Positionnement qualité/prix compétitif 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Réputation mitigée des entreprises tunisiennes : à côté des arguments positifs, perception de traitement discriminatoire, de manque de professionnalisme et de manque d'honnêteté dans les affaires. ■ Absence de connaissance des offres tunisiennes ■ Offre non-diversifiée, segment unique ■ Absence de marketing-pays sur la Tunisie ■ Transport : ligne maritime longue (1-3 mois) ■ Retard de l'accompagnement politique ■ Accompagnement bancaire sur le marché local ■ Règlementation de la Banque Centrale sur les transferts de fond
Opportunités du marché	Menaces du marché
<ul style="list-style-type: none"> ■ Une classe moyenne en croissance ■ Economie à croissance comparativement élevée (8,0%), avec des croissances sectorielles à deux chiffres ■ Marché ouvert à de nouveaux produits et acteurs ■ Réforme du secteur bancaire impacte positivement le volume de crédit aux entreprises et particuliers ■ Infrastructure intérieure développée et en extension (port d'Abidjan, 2ème port de l'Afrique de l'Ouest), autoroutes, chemin de fer) ■ Infrastructure régionale en développement ■ Un hub pour servir le marché régional (CEDEAO) ■ 57 projets en PPP en préparation ■ Capacité du gouvernement à trouver des financements ■ Solidité financière du gouvernement stable (Fitch B+) ■ Classé n°1 en Afrique en termes de perspective d'affaires ■ Code des investissements avec avantages fiscaux ■ Industrialisation de l'économie induit de nouveaux besoins ■ Stabilité politique ■ Stabilité monétaire (Monnaie commune en parité fixe à l'euro) ■ Lutte contre la corruption 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Faible marché domestique intérieur (24 Millions d'habitants) ■ Dépendance aux fluctuations du prix du cacao en baisse depuis juillet 2016 ■ Droits de douane élevés ■ Concurrence déloyale : large présence des produits illégalement importés et de contrefaçon ■ Présence de l'Etat dans les secteurs clés ■ Concurrence locale libanaise forte ■ Concurrence internationale (française, marocaine, chinoise) ■ Lenteur de la justice ■ Niveau de corruption reste élevé ■ Déstabilisations politiques (revendications salariales, mutineries, etc.) ■ Risque sécuritaire faible mais existant : attaque de Grand-Bassam en mars 2016

6. SOURCES

1. AJG Simoes, CA Hidalgo, The Economic Complexity Observatory: An Analytical Tool for Understanding the Dynamics of Economic Development Workshops at the Twenty-Fifth AAAI Conference on Artificial Intelligence, 2010
2. Africa-EU Renewable Energy Cooperation Programme / www.africa-eu-renewables.org, Market Information Côte d'Ivoire, 06 Novembre 2017
3. Afrique Inside l'incroyable marché de l'automobile de luxe en Afrique, 22 Août 2014
4. L'Economiste Maghreb, Afrique: 52 entreprises tunisiennes présentes en Côte d'Ivoire / www.leconomistemaghreb.com, 26.07.2017
5. Agriculture: l'Afrique toujours à la traîne sur les engrais / www.jeuneafrique.com, 26 Février 2016
6. Ambassade d'Allemagne en Côte d'Ivoire
7. Ambassade des Etats-Unis en Côte d'Ivoire
8. Automobile: le premier salon international de l'Afrique de l'ouest se tiendra à Abidjan du 27 au 30 Octobre prochain, 10 Juin 2016 / www.gouvi.ci
9. Banque Africaine de Développement, Fond Africain de Développement, Réalisation d'une étude sur le développement de la stratégie d'exportation des services de santé et de son plan de mise en œuvre, rapport phase 1 : diagnostic de l'offre tunisienne, Juin 2014
10. Banque Africaine de Développement, The middle of the pyramid: dynamics of the middle class in Africa, April 2011
11. Ambassade de Suisse à Abidjan, Côte d'Ivoire: Rapport économique 2017
12. Banque Centrale de Tunisie, La balance des paiements et la position extérieure globale de la Tunisie en 2015, Juin 2017
13. BCEAO, Balance des paiements et position extérieure globale, Côte d'Ivoire, 2015
14. BCEAO, Ventilation géographique des exportations de marchandises (statiques douanières, hors biens exceptionnels)
15. Business France, Guide des affaires – Côte d'Ivoire, Avril 2016
16. Campus France, Note sur la mobilité des étudiants d'Afrique sub-saharienne et du Maghreb, Septembre 2015
17. CEPICI, Newsletter n°23, Février 2017
18. Chambre des mines de Côte d'Ivoire / www.chambredesmines.ci
19. Chatam House, Construire l'inclusion en Côte d'Ivoire? Promouvoir la croissance durable en développant l'infrastructure, Juin 2017
20. Côte d'Ivoire : le gouvernement veut créer une industrie automobile / www.ledernierpoint.info, 09 Octobre 2017
21. Côte d'Ivoire : le prix du kg de la noix de cajou fixé à 440FCFA / www.newsabidjan.net, 25 Février 2017
22. CMA-CGM / www.cma-cgm.fr
23. Deloitte-CGECI, Etude sur la maturité numérique des entreprises en Côte d'Ivoire, 2016
24. Deloitte, The Deloitte Consumer Review, Africa: A 21st century view, 2014
25. Deloitte, Invest in Côte d'Ivoire - A business guide for Africa's fastest-growing economy, Mars 2017
26. Décret n°2015-22 du 14 Janvier 2015 relatif aux procédures et conditions d'occupation des terrains à usage industriel
27. ECOWAS, Trading in the ECOWAS Free Trade Area - ECOWAS Trade Liberalization Scheme Rules for Traders, 1st edition, 2012
28. Energie: les ambitions régionales de la Côte d'Ivoire / www.jeuneafrique.com, Juillet 2017
29. Euler Hermes Economic Research, Country Report Côte d'Ivoire, 22 Juin 2017
30. Germany Trade and Invest (GTAI), Branche Kompakt: Côte d'Ivoires Bauwirtschaft erwartet weiter Hochkonjunktur, 01 Decembre 2016
31. Germany Trade and Invest (GTAI), Côte d'Ivoire ist ein afrikanisches El Dorado für hochwertige Werkzeuge, 24 Mars 2016
32. Germany Trade and Invest (GTAI), Produktmärkte in Côte d'Ivoire (Juni 2017), 23 Juin 2016
33. Germany Trade and Invest (GTAI), Hohe Investitionen in die ivorische Nahrungsmittelindustrie, 04 Novembre 2015
34. Germany Trade and Invest (GTAI), Ivorische Landwirtschaft bleibt dynamisch, Juillet 2017
35. Germany Trade and Invest (GTAI), Marktchancen in Côte d'Ivoire, 16 Février 2015
36. Germany Trade and Invest (GTAI), Produktmärkte in Côte d'Ivoire (Juni 2017), 23 Juin 2016

37. Germany Trade and Invest (GTAI), SWOT Analyse - Côte d'Ivoire, 23 Juin 2016,
38. Germany Trade and Invest (GTAI), Wirtschaftsausblick Juni 2017 - Côte d'Ivoire, 22 Juin 2016
39. Germany Trade and Invest (GTAI), Wirtschaftsboom ohne deutsche Beteiligung, Markets International, Mai 2016
40. Germany Trade and Invest (GTAI), Wirtschaftsdaten kompakt Côte d'Ivoire, Juli 2017
41. GSMA, Country overview: Côte d'Ivoire Driving mobile-enabled digital transformation, 2016
42. Institut National des Statistiques de Tunisie, statistiques sur l'emploi, 2016
43. International Monetary Fund, IMF Country Report No. 16/148 - Côte d'Ivoire, Juin 2016
44. International Trade Center for Trade and Sustainable Development, UN lifts ban on Côte d'Ivoire diamond trade, 02 Mai 2014
45. Intervention du Ministre de l'Energie et de Développement des Energies renouvelables durant la Conférence européenne des ingénieurs en Géoscience -Paris, Juin 2017
46. Jeune Afrique online, Frilosité du marché auto ivoirien, 13 Janvier 2017
47. La Diplomatie d'Abidjan, Côte d'Ivoire: le secteur minier fait un chiffre d'affaires de 483,69 Milliards de FCFA en 2016, 31 Mars 2017
48. La Presse BUSINESS (Tunisie), 24 au 30 Juillet 2016
49. La Tribune Afrique, Côte d'Ivoire/France: Ouattara et Macron lanceront les travaux du métro d'Abidjan en Novembre
50. Le principe du Take or pay implique la garantie de mise à disposition de la production à l'Etat qui en contrepartie paye un montant convenu à l'avance qu'il prenne la livraison ou non.
51. Le ministre Thierry Tanoh fixe les perspectives 2017 / www.gouv.ci, 20 Janvier 2017
52. Ministère de l'agriculture, de l'agroalimentaire et de la forêt, les politiques agricoles à travers le monde, Côte d'Ivoire, 2015
53. Ministère de l'agriculture, Programme quantité-qualité-croissance(2QC)2014-2023, Mars 2014
54. Ministère de la Salubrité Urbaine et de l'Assainissement, Emergence de la Côte d'Ivoire: quelle place pour la salubrité urbaine et l'assainissement?, Rendez-vous du gouvernement, 21 Juillet 2016
55. Ministère de la Santé et de l'Hygiène Publique / Côte d'Ivoire, Prof. Mamadou, Who is really Shaping Health Policies? 06 Avril 2017
56. Ministère de la Santé et de l'Hygiène Publique, Plan National de développement sanitaire 2016-2020
57. Organisation mondiale de la Santé, Stratégie de Coopération - un aperçu, Mai 2017
58. Organisation mondiale de la Santé, Stratégie De Coopération de L'organisation mondiale De La Santé Avec La République De Côte D'ivoire 2016-2020, Décembre 2016
59. Oxford Business Group Bloomberg Terminal Research Homepage / www.oxfordbusinessgroup.com
60. Présidence de la République, Ordonnance N° 2012-487 du 07 Juin 2012 portant Code des Investissements, Juin 2012
61. Price Waterhouse Cooper (PwC), So much in store - Prospects in the retail and consumer goods sector in ten sub-Saharan countries, Mars 2016
62. Programme national d'investissement agricole (PNIA 2012-2016)
63. Radiodiffusion Télévision Ivoirienne, Emission Made in Africa: Success story dans l'immobilier du luxe, 09 Février 2016
64. Régional info (journal local), article sur la conférence de presse de présentation de l'étude Les classes moyennes en Afrique et en Côte d'Ivoire, quelle réalité, quels enjeux par l'IPSOS, 08 Juin 2016
65. Société des Energies de Côte d'Ivoire, Note de présentation sur l'électrification rurale de la Côte d'Ivoire, Mars 2017
66. Site du Guichet Unique pour le Commerce Extérieur / www.guce.gouv.ci/customs/,
67. The Economic Complexity Observatory / www.atlas.media.mit.edu - Trade Map Atlas
68. Tunisian Automotive Association, Country Presentation Event at Automechanika Fair, 16 Septembre, 2016

69. Union Tunisienne de l'industrie du Commerce et de l'artisanat (UTICA), Le CEPEX organise une mission de prospection et B to B pour le secteur de l'enseignement supérieur et les universités privées en Côte d'Ivoire / www.utica.org
70. USAID, African Strategies for Health - Health Financing Profile: Côte D'ivoire, 2017
71. World Bank Group, Africa's Pulse, Octobre 2017
72. World Bank Group, Global Economic Prospects, A fragile recovery, June 2017
73. World Bank Group, Growth, Economic Diversification and Education Reforms: A Recipe for Success in Côte d'Ivoire, February 7, 2017

7. APPENDICES

7.1 Tarif extérieur commun (TEC) matériaux de construction et produits alimentaires

DD : Droit de douane / TVA : Taxe sur la valeur ajoutée

Le site du Guichet Unique du Commerce Extérieur⁷⁷ sur lequel les tarifs suivants ont été extraits, propose un formulaire de requête instantané qui permet d'obtenir instantanément le tarif douanier d'un produit.

Exemple pour les matériaux de construction

Pour l'importation de produits liés à la construction, un droit de douane moyen de 20,0% est appliqué, à l'exception des « pierres » à 5,0% qui sont des matières premières de base.

Code	Description	Unit/s	DD	TVA
2515200000	Ecaussines et autres pierres calcaires de taille ou de construction d'une densité apparente égale ou supérieure à 2,5 ; albâtre	QA	5	18
2516900000	Autres pierres de taille ou de construction, du n° 25.16	QA	5	18
3925900000	Autres articles d'équipement pour la construction, en matières plastiques, non dénommés ni compris ailleurs	QA	20	18
3925900000	Autres articles d'équipement pour la construction, en matières plastiques, non dénommés ni compris ailleurs	QA	20	18
4418900000	Autres ouvrages de menuiserie et pièces de charpente pour construction, y compris les panneaux cellulaires, en bois, du n° 44.18	QA	20	18
6802290000	Pierre de taille ou de construction et ouvrages, sauf marbre, travertin, albâtre et granit, ... taillée ou sciée, à surface plane ou unie	QA	20	18
6802999000	Autres pierres de taille ou de construction et ouvrages en ces pierres du n° 68.02	QA	20	18
6810110000	Blocs et briques en ciment, en béton ou en pierre artificielle, même armés, pour la construction	QA	20	18
6810190000	Tuiles, carreaux, dalles, articles similaires, en ciment, béton ou pierre artificielle, même armés, sauf blocs et briques pour construction	QA	20	18
6902900000	Briques, dalles, carreaux et pièces céramiques analogues de construction... réfractaires, autres que ceux des n°s 69.01, 6902.10 et 6902.20	QA	20	18
6904100000	Briques de construction en céramique autres que celles des n°69.01 et 69.02	QA	20	18
7016900000	Pavés, dalles, briques, carreaux, tuiles...en verre pressé...pour la construction ; verres assemblés en vitraux ; verre dit «multicellulaire»...	QA	20	18
7308909900	Autres constructions et parties de construct., articles préparés pour utilisation dans la construct., en fonte, fer ou acier, du n°73.08	QA	5	18
7610100000	Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en aluminium, à l'exception des constructions préfabriquées du n° 94.06	QA	20	18
7610900000	Autres constructions et leurs parties, articles préparés en vue de leur utilisation dans la construction, en aluminium, du n°76.10	QA	20	18
9406000000	Constructions préfabriquées.	QA	20	18

Source : <https://guce.gouv.ci/customs/>, Guichet unique pour le commerce extérieur, portail transactionnel

Exemple pour les produits alimentaires

Avec la politique du gouvernement d'appeler les investissements pour le développement de l'industrie manufacturière locale, à la question de savoir si le gouvernement va aller vers des mesures tarifaires pour protéger ces futurs industriels locaux, il est difficile de donner une réponse tranchée. Le marché ivoirien est de nature concurrentiel en raison de la tradition concurrentielle qui existe déjà actuellement entre les opérateurs libano-ivoiriens, français ou d'autres nationalité. Par contre, on peut constater que si le taux moyen appliqué à l'importation de produits alimentaires est de 20,0%, le chocolat et autres préparations à base de cacao est taxé au niveau maximum de 35,0%.

⁷⁷ <https://guce.gouv.ci/customs/tariff?lang=fr>

Code	Description	Unit/s	DD	TVA	PSV
1511901000	Fractions d'huiles de palme non alimentaires, même désodorisées ou blanchies, mais non chimiquement modifiées	QA	10	18	
1517901000	Autres préparations alimentaires de graisses végétales du n° 15.17	QA	20	18	
1517909000	Autres mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales...du Chapitre 15, autres ceux du n°15.16	QA	20	18	
1518000000	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, sauf celles du n° 15.16; mélanges ou préparations non alimentaires ... NDCA	QA	20	18	
1601001000	Saucisses, saucissons et produits similaires de foies ; préparations alimentaires à base de ces produits	QA	35	18	
1601009000	Saucisse, saucisson et produit similaire de viande, d'abats (autre que de foies) ou de sang ; préparations alimentaires à base de ces produits	QA	35	18	500
1806310000	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao, présentés en tablettes, barres ou bâtons, fourrés68.02	QA	35	18	
1806329000	Autres préparations alimentaires contenant du cacao, présentées en tablettes, barres ou bâtons, non fourrées	QA, 58, 59	35	18	
1806909000	Autres préparations alimentaires contenant du cacao et du chocolat du n° 18.06	QA	35	18	
1901909100	Préparations alimentaires à base des produits de manioc du n° 11.06 (y compris le «Gari» et à l'exclusion des produits du n° 19.03)	QA	20	9	
1901909900	Préparations alimentaires de farines,...dégraissées, NDCA; préparations alimentaires de produits des N° 04.01 à 04.04, ..., NDCA	QA	20	9	
1902110000	Pâtes alimentaires non cuites ni farcies ni autrement préparées contenant des oeufs	QA	20	18	
1902190000	Pâtes alimentaires non cuites ni farcies ni autrement préparées ne contenant pas d'oeufs	QA	20	18	
1902200000	Pâtes alimentaires farcies (même cuites ou autrement préparées)	QA	20	18	
1902300000	Autres pâtes alimentaires du n° 19.02	QA	20	18	
1904209000	Autres préparations alimentaires de flocons de céréales (autres que le maïs), à l'exclusion de flocon d'avoine en embal. de 25 kg ou plus	QA	20	18	
2104200000	Préparations alimentaires composites homogénéisées	QA	20	18	
2106909600	Compléments alimentaires	QA	20	18	
2106909900	Autres préparations alimentaires non dénommées ni comprises ailleurs	QA	20	18	
3302100000	Mélanges de substances odoriférantes ou à base de ces substances, des types utilisés pour les industries alimentaires ou des boissons	QA	10	18	
8438100000	Machines et appareils pour la boulangerie, la pâtisserie, la biscuiterie ou pour la fabrication des pâtes alimentaires	QA	5	18	

Source : <https://guce.gouv.ci/customs/>, Guichet unique pour le commerce extérieur, portail transactionnel

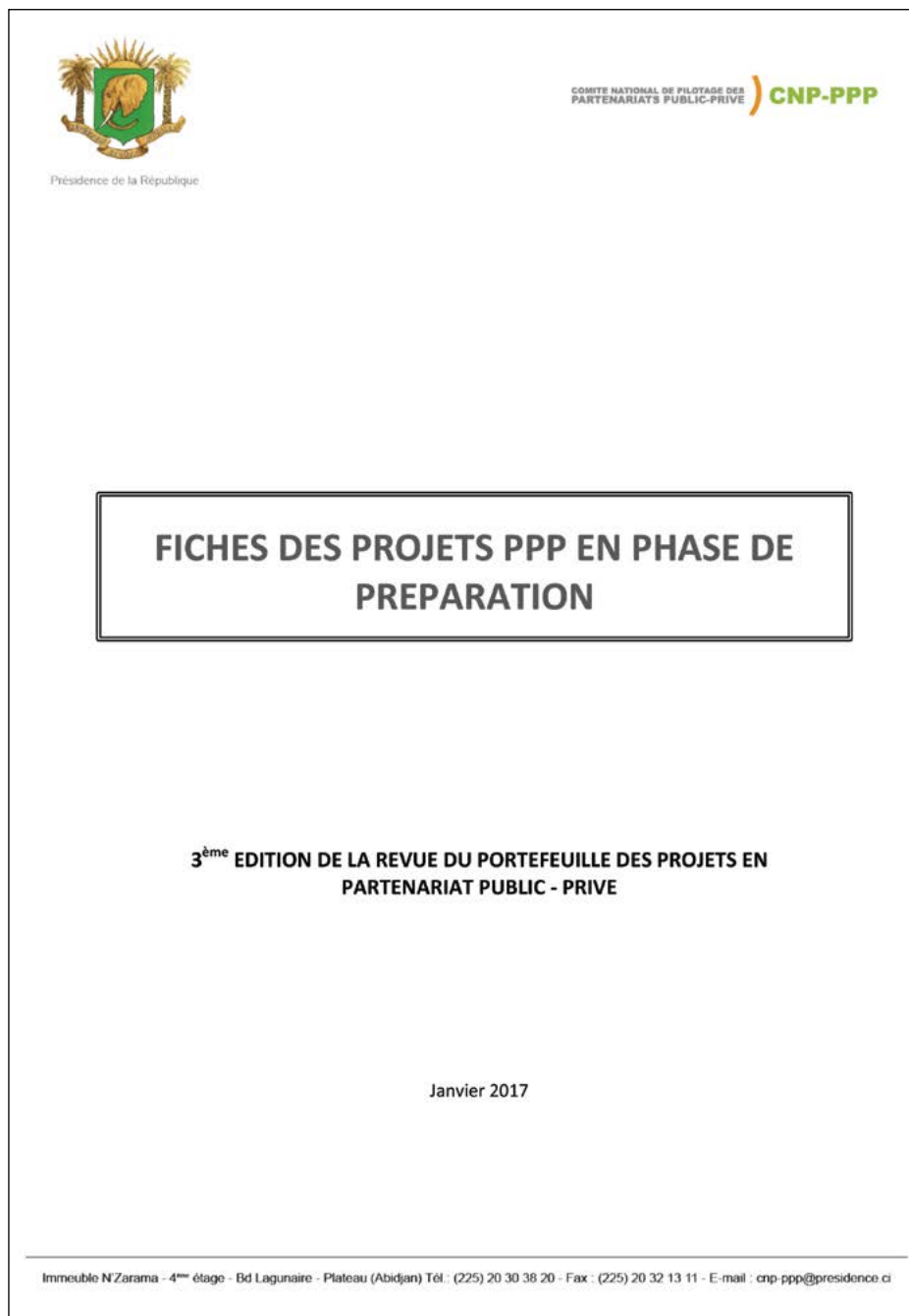
7.2 Cadre des investissements

Le tableau ci-après détaille les conditions d'éligibilité aux deux régimes ainsi que les avantages fiscaux et douaniers qu'ils accordent.

Régime de déclaration	
<i>Critères d'éligibilité</i>	<i>Montant de l'investissement hors TVA doit être au-dessus du seuil inférieur Uniquement pour les investissements en phase d'exploitation</i>
<i>Secteurs éligibles</i>	<i>Agriculture et agro-industrie, foresterie, élevage, pêche et pisciculture, industries extractives, énergie (production, transport et distribution), industries manufacturières et métalliques, santé, tourisme, services de soutien à l'industrie, nouvelles technologies, travaux publics, textile, industrie du bois, montage et assemblage, transport, sécurité et protection de l'environnement, éducation et enfance, artisanat, habitat et aménagement foncier, bâtiment à usage industriel</i>
<i>Avantages accordés :</i>	
<i>Zone A : District Abidjan Durée des avantages : 5 ans</i>	<i>Exonération de l'impôt sur le bénéfice Exonération des patentes et licences Réduction des exonérations à 50,0% l'avant dernière année, et 25,0% la dernière année</i>
<i>Zone B : > 60.000 habitants Durée des avantages : 8 ans</i>	<i>Même avantage qu'en zone A Réduction de 80,0% du montant à la charge de l'employeur</i>
<i>Zone C : < 60.000 habitants Durée des avantages : 15 ans</i>	<i>Même avantage qu'en zone A La réduction des contributions de l'employeur s'élève à 90% Exonération d'impôt sur le patrimoine foncier Exonération de droits d'enregistrement dans le cas d'augmentation de capital</i>
Régime d'agrément	
<i>Critères d'éligibilité</i>	<i>Pour un investissement au moins égal au seuil supérieur Remarque : Entre les deux seuils, le régime de déclaration s'applique</i>
<i>Secteurs éligibles</i>	<i>Tous les secteurs sauf les bâtiments à usage non industriel, du commerce et des services bancaires et financiers</i>
<i>Zone A : District Abidjan Durée des avantages : 5 ans</i>	<i>Exonération de l'impôt sur le bénéfice Exonération des patentes et licences Exonération d'impôt sur le patrimoine foncier Réduction de 50,0% du montant à la charge de l'employeur à l'exclusion de la taxe d'apprentissage et de la taxe additionnelle à la formation professionnelle continue</i>
<i>Zone B : > 60.000 habitants Durée des avantages : 8 ans</i>	<i>Exonération de l'impôt sur le bénéfice Exonération des patentes et licences Exonération d'impôt sur le patrimoine foncier Réduction de 75,0% du montant à la charge de l'employeur à l'exclusion de la taxe d'apprentissage et de la taxe additionnelle à la formation professionnelle continue</i>
<i>Zone C : < 60.000 habitants Durée des avantages : 15 ans</i>	<i>Exonération de l'impôt sur le bénéfice Exonération des patentes et licences Exonération d'impôt sur le patrimoine foncier Réduction de 90,0% du montant à la charge de l'employeur à l'exclusion de la taxe d'apprentissage et de la taxe additionnelle à la formation professionnelle continue Exonération de l'impôt sur le revenu foncier pour les logements mis à la disposition du personnel</i>

7.3 Opportunités d'investissement et d'exportation

Ce document intitulé « FICHES DES PROJETS PPP EN PHASE DE PREPARATION » donne les 58 projets en préparation par Ministère sectoriel. (Cliquer sur le lien en bas de page pour télécharger le document complet. Une mise à jour est consultable sur le site du comité national de pilotage des partenariats public-privé www.ppp.gouv.ci. Ce site donne également la liste des projets signés en phase d'investissement ou de construction qui constituent des clients potentiels.



http://batirici.ci/wp-content/uploads/2017/03/CNP-PPP-projets_preparation-Description.pdf

7.4 Contacts utiles

REMARQUE

les organisations suivantes sont des portes d'entrée pour les entreprises tunisiennes voulant pénétrer le marché ivoirien. Certaines d'entre elles offrent des services d'appui aux entreprises dans l'identification de leurs partenaires potentiels (match-making) en Côte d'Ivoire. Les autres proposent des services d'information sur les réglementations du marché, comme les conditions d'importation. Il s'agit d'une sélection de contacts faite par l'auteur de l'étude. L'auteur ne peut pas être tenu responsable de l'actualité, de l'exactitude et de l'exhaustivité des informations fournies.

Organisation

Ambassade de la Tunisie
Avenue Abdoulaye FADIGA (BCEAO)
Immeuble Pelieu 6th floor
BP 6586 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tel : +225) 20 22 61 23
Email 1 : at.abidjan@diplomatie.gov.tn
Email 2 : ambtunisie.abj@aviso.ci

Ambassade de la Côte d'Ivoire en Tunisie
17, rue El Mansoura El Menzah IV
BP 21 1002 Tunis, Belvédère
Tunisia
Tel: +216 71 755 911 / 71 754 814 / +216 96 464 983
Fax: +(216) 71 755 901

Bureau Veritas
Moussa Fanny, CGD PIC Manager
Côte d'Ivoire-Burkina Faso-Togo-Niger-Benin
Boulevard Roume
01 B.P. 1453 Abidjan
Cote d'Ivoire
Tel : +225 20 31 25 26
Email : Moussa.fanny@ci.bureauveritas.com
Web : www.ci.bureauveritas.com

Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI)
Solange Amichia, Directeur Général Adjoint
Rue Abdoulaye Fadiga
16ème Étage immeuble Bellerive
Abidjan
Cote d'Ivoire
Tel : +225 20 31 14 02
Email : solangeamichia@cepici.ci
Web : www.cepici.gouv.ci

Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI)
6, avenue Joseph Anoma Plateau
01 BP 1399 Abidjan 01
Cote d'Ivoire

Serge Koffi-Oura, Secrétaire Général
Tel : +225 20 30 97 11
Email : sergekoffi@cci.ci
Web : www.cci.ci

Emmanuel P. Dobre, Chef de Département Animation et Promotion du Secteur Privé
Tel : +225 20 33 16 00
Email : edobre@cci.ci

Organisation

Chambre de Commerce et d'Industrie Libanaise de Côte d'Ivoire (CCILI)
 Rustom Michel, Directeur Général
 Boulevard VGE
 Centre Polygone, 3ème étage
 26 BP 838 Abidjan 26
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 21 26 22 12
 Email : info@ccili.org
 Web : www.ccilci.org

Chambre de Commerce Européenne en Côte d'Ivoire (EUROCHAM)
 Oddveig Aarhus, Déléguée
 Immeuble N'Zarama – Plateau
 01 BP 11829 Abidjan 01
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 20 32 81 00
 Email : info@eurochamci.com
 Web : www.eurochamci.com

CI.CO.BAT
 Belhadjtahar, Gerant
 Cocody 2 Plateaux
 Rue des Jardins
 22BP883 Abidjan 22
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22417715
 Mobile : +225 48290160
 Email : tahar.belhadj@gmail.com

Club DSI de Côte d'Ivoire
 Seoulu Auger, Vice-Président chargé de la mobilisation des DSI internationales
 Cocody Riviera 3
 Cité COPRACI 30 / BP 303 Abidjan 03
 Cote d'Ivoire
 Email : info@clubdsi.ci

Commerzbank
 Thierry de Neve, Senior Representative
 CRRAE – UMOA 2ème Partie B
 Angle Bvd Botreau Roussel, Plateau
 01 BP 12553 Abidjan 01
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 20 20 37 75
 Email : thierry.deneve@commerzbank.com

Conseil National des Exportations (CNE)
 Serge Martial Bombo, Secrétaire Général
 II Plateau Bd Latrille las Palmas
 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22 52 31 47
 Email 1 : secretariatgeneral@cne-ci.org
 Email 2 : sbombo@cne-ci.org
 Web : www.cne-ci.org

Fédération Ivoirienne des Petites et Moyennes Entreprises (FPME)
 Sylvain ALLEPO KOPOIN, Secrétaire Exécutif
 A 200 mètre de la polyclinique des II plateaux
 B.P. 212 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22 41 20 17
 Email 1 : se@fipme.ci
 Email 2 : Secretariat@fipme.ci
 Web: www.fipme.ci

Organisation

Germany Trade and Invest (GTAI)
Carsten Ehlers, Correspondant de Marché
Email : Carsten.Ehlers@gtai.de
Web : www.gtai.de

Global Leaders Corporation Cote D'Ivoire
Distingue NGUESSAN
Cocody – André chateau d'eau
08 BP 3638 Abidjan
Cote d'Ivoire
Tel : +225 22 52 44 64
Email : direction@glcci.com
Web : www.glcci.com

Groupement des Opérateurs du Secteur des Technologies de l'Information et de la Communication de Côte d'Ivoire (GOTIC)
Patrick M'BENGUEM, Président
Zone franche de Grand Bassam
BP 230 Grand Bassam
Abidjan
Cote d'Ivoire
Tel : +225 22 52 64 74
Email : secretariat@gotic.ci
Web : www.gotic.ci

Hotel Tiama
Ahmed Omais, Propriétaire
04 BP 643 Abidjan 04
Cote d'Ivoire
Tel : +225 2031 3333
Email : a.ormais@hotel.tiama.ci
Web : www.hotel.tiama.ci

Ministère de la Communication, de l'Economie Numérique et de la Poste
Modibo SAMAKE, Senior Adviser to the Minister
09 BP 479, Abidjan-Plateau
Côte d'Ivoire
Tel : (225) 22-22-25-25
Email : telecom-gouv@telecom-gouv.ci
Web : www.telecom-gouv.ci

PROSUMA
Rehman KASSAM, Directeur des Achats et de la Logistique
Rue des Carrossiers – Zone 3
01 BP 3747 Abidjan 01
Côte d'Ivoire
Tel : +225 21 25 34 16
Web : www.groupeprosuma.com

QUICK CASH
Espoir Yao, Directeur Informatique
Av. Joseph Anoma / 01BO 10804 Abidjan
Côte d'Ivoire
Tel : +225 54 31 08 01
Email: Espoir.yao@quickcashci.com

Société de Commerce et de Représentation Industrielle (SACRI)
Nabil AJAMI, Directeur Général
Bvd Marseille, face SIVOA
01 BP 1604 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tel : +225 21 25 48 48/49
Email 1 : commercial@sacri-ci.com
Email 2 : info@sacri-ci.com
Web : www.sacri-ci.com

Organisation*Société Ivoirienne d'Alimentation (SIAL)*

Adnen SALLOUB
01 B.P. 3131 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tel : +225 21 75 21 00
Email : ad.salloub@sial.ci
Web : www.sial.ci

Société Ivoirienne de Banque (SIB)

Yves MOH, Chargé d'Affaires
Direction Trade Finance
Immeuble Alpha 2000
34, Bd de la République
BP 1300 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tel : +225 20 20 00 00
Email : yves.moh@sib.ci
Web : www.sib.ci

SOGELEC

Walid Safaoui, Responsable Administratif et Achats
49 bd. de Marseille
18BP1197 Abidjan
Cote d'Ivoire
Tel : +225 21 2419 27
Email : safaoui@solgelec-ci.com
Web : www.solgelec-ci.com

TUNISIA EXPORT COTE D'IVOIRE

Najoua RIFFI, Chef du Bureau
Building Nabil, 2nd floor, Apt. 202 N
01 B.P. 6585 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tél : + 225 20 32 26 56
GSM : +225 45 83 29 14
Email : tunisiaexport.abidjan@avisoci

7.5 Liste des entretiens

REMARQUE

Les entreprises et organisations suivantes ont été rencontrées durant les missions d'information et d'analyse sur terrain conduites par l'auteur de ce document.

Organisation

Bureau Veritas
 Moussa Fanny, CGD PIC Manager
 Côte d'Ivoire-Burkina Faso-Togo-Niger-Benin
 Boulevard Roume
 01 B.P. 1453 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 20 31 25 26
 Email : Moussa.fanny@ci.bureauveritas.com
 Web : www.ci.bureauveritas.com

Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI)
 6, avenue Joseph Anoma Plateau
 01 BP 1399 Abidjan 01
 Cote d'Ivoire

Serge Koffi-Oura, Secrétaire Général
 Tel : +225 20 30 97 11
 Email : sergekoffi@cci.ci
 Web : www.cci.ci

Emmanuel P. Dobre, Chef de Département Animation et Promotion du Secteur Privé
 Tel : +225 20 33 16 00
 Email : edobre@cci.ci

Chambre de Commerce et d'Industrie Libanaise de Côte d'Ivoire (CCILI)
 Rustom Michel, Directeur Général
 Boulevard VGE
 Centre Polygône, 3ème étage
 26 BP 838 Abidjan 26
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 21 26 22 12
 Email : info@ccili.org
 Web : www.ccilci.org

Centre de Promotion des Investissements de Côte d'Ivoire (CEPICI)
 Solange Amichia, Directeur Général Adjoint
 Rue Abdoulaye Fadiga
 16ème Étage immeuble Bellerive
 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 20 31 14 02
 Email : solangeamichia@cepici.ci
 Web : www.cepici.gouv.ci

CI.CO.BAT
 Belhadjtahar, Gerant
 Cocody 2 Plateaux
 Rue des Jardins
 22BP883 Abidjan 22
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22417715
 Mobile : +225 48290160
 Email : tahar.belhadj@gmail.com

Organisation

Club DSI de Côte d'Ivoire
 Seoulou AUGER, Vice-Président chargé de la Mobilisation des DSI internationales
 Cocody Riviera 3
 Cité COPRACI 30
 BP 303 Abidjan 03
 Cote d'Ivoire
 Email : info@clubdsi.ci
 Web : www.clubdsi.ci

COMAR
 Mustapha Azaies, Directeur Generale
 Imm. XL, Av. Dr. Crozet
 01 BP 5699 Abidjan 01
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 2020 24 55
 Email : Mustapha.azaiez@comar.ci
 Web : www.comar.ci

Commerzbank
 Thierry de Neve, Senior Representative
 CRRAE – UMOA 2ème Partie B
 Angle Bvd Botreau Roussel, Plateau
 01 BP 12553 Abidjan 01
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 20 20 37 75
 Email : thierry.deneve@commerzbank.com

Conseil National des Exportations (CNE)
 Serge Martial Bombo, Secrétaire Général
 II Plateau Bd Latrille las Palmas
 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22 52 31 47
 Email 1 : secretariatgeneral@cne-ci.org
 Email 2 : sbombo@cne-ci.org
 Web : www.cne-ci.org

CUISINA
 Mohamed Hmaza Sfaxi, Directeur Commercial
 8 Tanche Face, Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 74222212
 Email: medhamza.sfaxi@cuisina.com
 Web: www.cuisina.com

Chambre de Commerce Européenne en Côte d'Ivoire (EUROCHAM)
 Oddveig Aarhus, Déléguée
 Immeuble N'Zarama – Plateau
 01 BP 11829 Abidjan 01
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 20 32 81 00
 Email : info@eurochamci.com
 Web : www.eurochamci.com

Fédération Ivoirienne des Petites et Moyennes Entreprises (FPME)
 Sylvain ALLEPO KOPOIN, Secrétaire Exécutif
 A 200 mètre de la polyclinique des II plateaux
 B.P. 212 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22 41 20 17
 Email 1 : se@fipme.ci
 Email 2 : Secretariat@fipme.ci
 Web : www.fipme.ci

Organisation

Global Leaders Corporation Cote D'Ivoire
 Distingue NGUESSAN
 Cocody – André château d'eau
 08 BP 3638 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22 52 44 64
 Email : direction@glcci.com
 Web : www.glcci.com

Groupement des Opérateurs du Secteur des Technologies de l'Information et de la Communication de Côte d'Ivoire (GOTIC)
 Patrick M'BENGUEM, Président
 Zone franche de Grand Bassam
 BP 230 Grand Bassam
 Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 22 52 64 74
 Email : secretariat@gotic.ci
 Web : www.gotic.ci

Hotel Tiama
 Ahmed Omais, Propriétaire
 04 BP 643 Abidjan 04
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 2031 3333
 Email : a.ormais@hotel.tiama.ci
 Web : www.hotel.tiama.ci

Kaiser (OLAN-Haushaltsgeräte)
 Bharat Gulwani, Directeur des Operation
 Angre 8 Tranche Face BHCI, Abidjan
 Cote d'Ivoire
 Tel : +225 8839 55 38
 Email : bgulwani@kaiser.ci
 Web : www.kaiser.ci

Ministère de la Communication, de l'Economie Numérique et de la Poste
 Modibo SAMAKE, Senior Adviser to the Minister
 09 BP 479, Abidjan-Plateau
 Côte d'Ivoire
 Tel : (225) 22-22-25-25
 Email : telecom-gouv@telecom-gouv.ci
 Web : www.telecom-gouv.ci

PROSUMA
 Rehman KASSAM, Directeur des Achats et de la Logistique
 Rue des Carrossiers – Zone 3
 01 BP 3747 Abidjan 01
 Tel : +225 21 25 34 16
www.groupeprosuma.com

PROSUMA
 Rehman KASSAM, Directeur des Achats et de la Logistique
 Rue des Carrossiers – Zone 3
 01 BP 3747 Abidjan 01
 Côte d'Ivoire
 Tel : +225 21 25 34 16
 Web : www.groupeprosuma.com

Société de Commerce et de Représentation Industrielle (SACRI)
 Nabil AJAMI, Directeur Général
 Tel : +225 21 25 48 48/49
 Email : nabil@sacri-ci.com
www.sacri-ci.com

Organisation

Société Centrale pour l'Équipement du Territoire-Côte d'Ivoire (scet-ci)
Jamel JABNOUN, Directeur Général
Abidjan-deux plateaux 7eme tranche route
d'attoban, 06 bp 60 abidjan 06
Email : jabnounj@yahoo.fr

Société Ivoirienne d'Alimentation (SIAL)
Adnen SALLOUB
01 B.P. 3131 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tel : +225 21 75 21 00
Email : ad.salloub@sial.ci
Web : www.sial.ci

Société Ivoirienne de Banque (SIB)
Yves MOH, Chargé d'Affaires
Direction Trade Finance
Immeuble Alpha 2000
34, Bd de la République
BP 1300 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tel : +225 20 20 00 00
Email : yves.moh@sib.ci
Web : www.sib.ci

SOGEEC
Walid Safaoui, Responsable Administratif et Achats
49 bd. de Marseille
18BP1197 Abidjan
Cote d'Ivoire
Tel : +225 21 2419 27
Email : safaoui@solgelec-ci.com
Web : www.solgelec-ci.com

TUNISIA EXPORT COTE D'IVOIRE
Najoua RIFFI, Chef du Bureau
Building Nabil, 2nd floor, Apt. 202 N
01 B.P. 6585 Abidjan 01
Cote d'Ivoire
Tél : + 225 20 32 26 56
GSM : +225 45 83 29 14
Email : tunisiaexport.abidjan@aviso.ci

Publié par

Deutsche Gesellschaft für
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Siège de la société

Bonn et Eschborn, Allemagne

Projet

Promotion des activités d'exportation créatrices
d'emplois vers de nouveaux marchés africains

GIZ Tunisie

B.P. 753 – 1080 Tunis Cedex - Tunisie

T +216 71 967 220

F +216 71 967 227

christina.rosendahl@giz.de

www.giz.de/tunisie

Mise à jour

Décembre 2017

Conception

COM'IN, Tunis

Crédits photographiques

GIZ_Frank Ribas 2012

Texte

infoaid Partners

www.infoaid.com

Le contenu de la présente publication relève de la responsabilité de la GIZ.

Sur mandat du

Ministère fédéral de la Coopération économique et du Développement (BMZ)

